古典◎著

从IMPOSSIBLE到I'MPOSSIBLE

新一代人生设计大师古典，
俞敏洪、徐小平作序推荐

拆掉思维里的墙

原来我还可以这样活

中国书店

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com


古典◎著
从IMPOSSIBLE到I'MPOSSIBLE
新一代人生设计大师古典，
俞敏洪、徐小平作序推荐
拆掉
思维里的墙
原来我还可以这样活
中国书店

版权信息

COPYRIGHT

书名：拆掉思维里的墙

作者：古典

出版社：中国书店·磨铁

出版时间：2010年9月

ISBN：9787806638866

本书由北京磨铁数盟信息技术有限公司授权得到APP电子版制作与发行

版权所有·侵权必究

李明　远洋地产董事局主席兼行政总裁

古典是这个浮躁时代中为数不多的独立思考者。任何困于现状无法突破或者试图追求更大成功的人，都应读一下这本书，它将有助你改变习以为常的思维定式。推倒束缚自我的思维之墙，就会发现改变命运的钥匙。

王朝晖　北森测评总裁

在这本有趣而内容丰富的书中，古典给出了易于理解的“心智模式突破法则”。遵循他建议的简单方法，把脚镣解开，你将享受飞翔的快感。对于初涉职场的新丁，这本由CCE全球职业教练（CBCC）首席顾问酝酿的精彩不容错过。

阿勋　《开启的世界》作者、东方心灵开启导师

“如果你没有活着，你不过是在死去。”这是中国式开启教练们常说的一句话。不期待的行动是活在当下，无行动的期待则是拖延死去，相信这本书会让你开启一个幸福、高效的人生。

古典的爸爸、妈妈　骄阳似火的夏日，这是一杯冰彻心脾的冷饮。数九严寒的冬夜，手捧一本好书，这是一杯浓香的好茶。刚刚步入人生之旅途的年轻朋友，你会遇到太多太多的惆怅、困惑、无奈……读读这本书吧！你现在所走的路，他走过了，尽管并不太容易！但，他坦诚地告诉了你一切……让你长成为希望长成的自己！

钟谷兰　全球职业规划师（GCDF）中国地区首席培训师

古典是如此多才多艺的专业人士和优秀的企业家，更是如此真实而有着旺盛生命力与热忱的朋友，文如其人，他写的东西和他的人一样，值得欣赏与回味。

窦科敏　新精英学员

古典老师的《拆掉思维里的墙》宛如一股清泉，缓缓打开了我的心扉。他举重若轻地将心灵的奥妙娓娓道来，风趣幽默地解码一个个思维的秘密。我时而被感动，时而拍案赞同，读罢已是醍醐灌顶，恍然大悟：更幸福地去生活，不正是我们想要的吗？

粉红猪猪侠　当当特约评论员

人们经常艳羡别人功成名就，抱怨自己时运不济、遇人不淑。其实按照本书的介绍试着换个角度去思考，换个方式去行动，换个心情去感悟，“拆掉思维里的墙”，你就会发现“墙”外的世界更华丽，也许成功就是这样简单。

佟海宝　北京

第一次有一本书能占用我两天以上的业余时间，包括一半的睡眠时间。古典，你做到了。我梦见你拿着一把巨大的锤子，站在我家门口，我那叫一个害怕呀。但是，当我醒来，看见这本书静静地放在我枕边的时候，我知道，拿起这把锤子的人应该是我。

陈一一　北京路上品牌顾问有限公司合伙人

当大部分书籍告诉你如何获得“成功”时，古典的这本书告诉你如何获得幸福。而幸福，不正是我们终其一生所追求的吗？读完这本书，有一种世界被打开的感觉，许多之前不敢想、不敢做的事情会一个个跑出来，人生的格局也开始变大。可以说，这是一本让人阅读时充满激情、放下时开始行动的好书。

让我们的生命有自己的价值

俞敏洪

还记得第一次见到古典是2002年。他在新东方楼下发GRE班的传单，我邀请他到我办公室，并且对他说："我希望你成为一个比我更好的词汇老师。"他告诉我他叫古典，后来，他成了新东方的优秀老师。我知道那段时间，是他人生中一个绝望之年：失恋、想逃离出国、放弃自己的专业。新东方真正吸引他的，应该是新东方从绝望中寻找希望的精神。

再后来，我们有了更多的接触，我们会一起到北京延庆的康西草原去骑马，也会在教师培训会议上见面，因为古典是新东方的培训师之一。2008年，汶川地震，全国告急，我从美国飞回北京，一落地就直奔灾区，在去灾区之前，我就得知古典已经在灾区做志愿者了。受到古典的启发，新东方向灾区前后派遣了几十名老师做志愿者，为灾区的孩子们做心理辅导，给他们上课。古典的爱情也和灾区志愿者有关，新东方的一名女老师，和古典在灾区工作时，同甘共苦，最后互相爱慕，终成眷属。

古典的理想不仅仅是成为一个新东方优秀老师，他希望能够通过自己的努力，成为一名优秀的人生道路设计师，向青年人传播他的理念，传递他的生命价值。他从零开始，重新规划了自己的人生。他收集并研究各种成功案例和心理案例，并且按照自己的方式编成课程，

把其中的道理讲给其他人听。古典逐渐形成了一套自己的理论体系，尽管还有点青涩，但却可以看到思想的大气。这本《拆掉思维里的墙》，就是他的思想成果之一。

在这本书里面，古典讲了很多关于生命的价值、积极的心态与职业发展的故事，这也是他在新东方的成长经历与所感所得。通过一个个小故事和案例的分析，再结合自己的亲身感受，把“思维之墙”对人的限制讲述得淋漓尽致。这种自我剖析与自我超越并存的快感，使阅读这本书变得非常有趣。

新东方老师一般的著作都是英语学习著作，能够写出思想性和趣味性并存的著作的人凤毛麟角。古典的这本书，我能够一口气读完，表明了其内容的可读性和观点的新颖性。非常高兴地看到，古典在几年的不断努力之后，找到了自己的发展路径和心灵寄托，而且开始为更多的人提供帮助。

古典其人很古典

徐小平

我在新东方的年轻同事古典要我为他的新书《拆掉思维里的墙》写序，我不假思索地答应下来。新东方青年老师很多，但古典给我留下独特的印象，因为下列原因：

——古典的形象很古典。在新东方那些著名的不以形象外貌取胜的教师群中，古典是一个具有古典气质的美男子。我倒不是在这里为了写字而故意夸他。见过他真人的人，都会兀自仰慕古典。外表好不算什么，但外表好，又能够表现得文静优雅，慈眉善目，他是古典。

——古典的名字很古典。这是他爸爸、妈妈给他的真名实姓，而不是笔名、艺名、化名、假名。孔子说：名不正，言不顺。古典的名字，有点像“小平同志”我老人家的名字，听了他的大号，大家都会过耳不忘。事实上，这也是我在见到古典之前他的名字就被我牢记的原因。

——古典的讲课很古典。他曾经是北京新东方国外部托福、雅思、GRE词汇速记首席讲师。听他的课，词汇与故事并进，激情与严谨共飞。一整天下来，学生形容听他的课“累并快乐着”。古典是新东方优秀老师。

——古典的追求很古典。他在新东方声誉日盛的时候，没有沿着词汇、英语的路子走下去，而是选择到中科院读了一个心理学硕士。

他读心理学硕士，是看到社会对人生咨询巨大的需求以及自己对咨询事业的强烈兴趣。古典的这个选择，使他和我有了精神上的共鸣，事业上的呼应。

从英语培训名师到职业发展专家，古典并没有在具体事务上找过我。他只是听到自己心灵的召唤，看到了自己激情燃烧的方向，选择了心理学作为专业，把职业发展作为事业，创办“新精英生涯”咨询公司，为社会提供着极其需要的职业发展辅导和咨询，成为新东方教师转型创业中一个最有特色的亮点。

古典，英文就是classic，就是经典。古典选择了职业咨询这样一个与我的咨询工作非常一致的工作作为他的事业方向，因此在我心目中脱颖而出，成为我一直关注、期待、鼓励并希望看到其事业腾飞的朋友。

现在，古典奉献给青年朋友的《拆掉思维里的墙》一书出版——拆掉思维的墙，这是一个非常好的概念：多少寻梦者在一道看不见的陈旧观念、僵化思维的“鬼打墙”面前，踏破铁鞋，无功而返……假如你疑似自己也是这样的人，你需要阅读本书，拆掉思维的墙，打开梦想的窗，走出生命的困境，加速人生的巡航。古典基于他的师生互动、咨询实践以及作为青年人用自己的生命感悟的这些文字，一定能够打动读者，给大家带来有益的启迪，使得职业咨询、人生发展这个宝贵的理念和实践，更多造福青年一代。

第一章
你是不是安全感的奴隶

买房，卖梦想的房奴

不管你在中国的哪一个城市，只要你还准备结婚，还有个工作，而且父母安在，那你或许想过这件事情：在这个城市里，我是不是要买房？怎么样才能买到房？什么时候买？父母出不出钱？



您好，我只想换一个小小小小的房子……

因为你知道，要一提裸婚，都没有人愿意嫁给你。即使老婆愿意，她的家人呢？别人会怎么看？孩子以后怎么办？看看下面这个裸婚的故事：

有这么一个人，我们暂时称呼他为小飞。他21岁从某名牌大学金融系毕业。在大城市找不到工作，他于是回到老家，在省会的证券公司当一名普通员工。1年以后，蚁族小飞遇到自己喜欢的姑娘小苏，于是向她求婚。小苏问他，那房子怎么办？他说，我才工作一年，加上大学时候赚了点钱，大概就攒下来10多万。我给你两个选择，一是花这笔钱在当地买个小房子，二是让我去投资，过几年买套大的。小苏说好，我相信你，我选二。于是小飞和小苏租了一个两房一厅就结婚了，房子真是破，晚上都能听到天花板上的老鼠在开派对。第二年，他们生了个女孩，他们没买房。结婚4年后，小飞的事业终于有了点起色，他成为一个投资公司的合伙人。第6年的时候，他在新的公司站稳了脚，收入也开始稳定起来。他花了大概30万在当地买了套一般的房子，全家搬了进去。等他32岁的时候，终于赚到了自己的第一个100万。虽然朋友们都住上了更好的房子，但小飞也不准备用这笔钱来买更大的房子，他想继续做他的投资生意。

你觉得这样的生活，你可以接受吗？

这样的生活，比起选择了直接买房子的版本，怎么样？

这是一个真实的故事。小飞和小苏其实是你认识的人，他们叫巴菲特和苏珊。



巴菲特的房子

1951年，巴菲特在哥伦比亚大学毕业，由于在纽约找不到工作，他回到了老家奥马哈做股票经纪人，就相当于今天证券公司的一名普通员工。

1952年，蚁族巴菲特遇到了自己喜欢的姑娘苏珊。据说老巴在结婚的时候跟他老婆说："亲爱的，我现在给你两个选择，我工作一年攒下来了1万多美金。现在一是可以花1万美金买套小房子，二是让我拿这1万美金去投资，过几年买套大的。"苏珊说："好，我相信你。"

1952年，蚁族巴菲特裸婚，与老婆苏珊租下两房一厅，晚上都能听到老鼠在天花板上开派对。

1953年，他们的第一个女儿出生了。

1956年，租房子住了4年后，26岁的巴菲特成立巴菲特联合有限公司（Buffett Associates，Ltd.），开始创业。

1958年，他的投资开始稳定获利，他花了3.15万美元买下位于奥哈马的一座灰色小楼，至今仍住在那里。1962年，10年后，巴菲特赚到了自己人生的第一个100万美元。

2008年，财产620亿美元，成为世界首富。

各位不见房子不撒儿女的中老年父母们，各位无房绝不裸婚的男

男女女们，谁才是真正的股神？巴菲特的媳妇苏珊！她为巴菲特做了这一辈子最重要的一次投资决策：投资自己，而不是投资一套房子！如果当年苏珊选择的是买房子，估计巴菲特一辈子就废了。因为即使是股神这样的天才，也需要给个十年的发展时间啊。从职业发展来看，一套房子消灭一个巴菲特。

一套房子消灭一个梦想

你是否意识到，在你年轻的时候，买一套房子是在卖你的梦想？我们来做这样一个“人生试验”。

假设有这么两个人，小强和小明，他们同年从同一个专业毕业，在同一家企业工作。2年后，他们月收入都是5000元，现在他们决定考虑买房子的事情。正好单位的班车通过北京五环的一个地方，房价1.2万元一平方米，户型是80平方米的两居。（在我写这篇文章的时候，这个价已经买不到五环的房子了，读者可以自动把五环改为六环或者七环，以此类推。）两个家庭都能够支持大概35万元，如果按照最长的30年贷款算下来，月供大概在3000元左右。

盘算下来，小强决定买房，而小明决定拿钱投资自己。

半年以后，小强和小明的收入分配有了下列的不同。小强开始每天坐班车上班，而小明在单位附近花1500元租了一间房子。现在我们来对比一下小强和小明每月的收入和支出。

	买房子的人（小强）	不买房子的人（小明）
收入	5000元	5000元
必须支出	3000元 房贷 1200元 生活费+衣服日用品等 500元 机动费用 共 4700元	1500元 房租 1200元 生活费+衣服日用品等 500元 机动费用 共 3200元
月剩余	300元	1800元 正现金流

小强每个月只有300元节余，他小心翼翼地避免所有的大额消费，避免所有的出游活动。他心里这么想的：反正有房子了，熬一熬就能过去的！小明则开始把更多的钱花在自己身上，他觉得这个时候投资职业才是最重要的。他看上了几个认证和能力培训班，找经理要了一个书单，购买自己需要的书。同时他还拿出一部分钱作为活动基金，因为他知道，在课程中结识人脉的收获往往和课程一样重要，但是人脉需要持续的活动来维系。看看这个决定会让他们的职业有什么不同？

	买房子的人（小强）	不买房子的人（小明）
投资	投入 200元/月学习 1年自我提升费用 2400元	轻松投入 1200元/月学习 1年 1.4万元
能力提升	单位培训 认证培训 上不起 能力课程 1个 2000元 购书18本 400元 活动基金 无	单位培训 认证培训 1个 4000元 能力课程 2个 4000元 购书30本 1500元 活动基金 400元/月
人脉	50人 无维护，保持5%，5人	认证、培训课程平均认识 200人 通过活动费用维护，保持30%，60人

小明的投资很快收到了成效。他的简历上每年都会稳定地增加一个认证，他的能力也越来越突出，越来越多的机会降临到他的头上。

他的人脉圈子每年是小强的12倍之多，这让他总是有一些各行各业的朋友，他成为公司资源的中心，甚至有时候上头需要什么渠道，都会问他一下。他还在准备读MBA，为自己再上一级作准备。当然小强也不差，为了自己的房贷，他也很努力地工作。只是他慢慢意识到学习真的很重要，往往自己一个多月时间工作的心得，小明课堂上一句话就听到了。但是囊中羞涩，他没有能力投入。而且自己精力也不足，因为房子离公司太远，每天回到家就已经九点多钟，稍微休息一下就该睡觉了。

这样一个购房的选择，在升职加薪方面，会有什么影响？小明因为有更多的知识储备和更好的人脉，升职的速度几乎是小强的2倍。

10年职业发展	3年/次(小强)	1.5年/次（小明）
升职次数	升职3次	升职6次
税后月薪	1.5万元	5.2万元
年薪	19.5万元	68万元

（假设职业每提升一级收入增加1.5倍，一年发13个月薪水）

10年过去了，现在小明和小强都有各自的发展。小强在自己的公司做到了经理，年薪大概20万元。而小明5年后升到了经理，就跳到了另外一家企业，从经理做到了总监，然后与两个朋友开始一起创业，现在有股份，年薪大概68万元。从职业发展理论来说：一个成功的职业发展人士，10年后一个月的收入是10年前一年收入的10倍。现在小强的房贷还得差不多了，但是小明一年的收入是他的3倍多，未来的平台和前景，远远不是他能够比拟的。因为小明的专业能力和交际面一直在上升期，慢慢进入资源层面的竞争，而小强却慢慢地进入体力下降的瓶颈期，他似乎已经能够看到天花板的靠近……

小明与小强的另一个重大差距是，在此期间小明作了两次重要的跳槽选择。小明很清楚地知道，在今天这个变化多端的社会，期待一个公司或者行业连续10年都有最快的发展，怎么可能呢？自我的快速发展，也许需要通过调整职业方向的方式来实现。而小强则不敢冒这样的险——因为他的房贷让他不敢做任何的职业变动了。我们再帮他们算算账。

小强和小明的收支项目表

经济收支	购房者（小强）	租房者（小明）
月存款	300元	1800元
月支出	4700元	3200元
有一个很好的工作机会，但前3个月试用期3000元，通过后6000元，两人分别需要准备的时间	17个月	1个月
有一个创业机会，前景很好，但1年内每月只有2000元，两人面临着选择	永远无法跳	8个月准备期

看看上面，不购房的人一个月之内就可以跳槽到新的行业和公司，承担转换行业与职位的短暂压力，获得更好的发展机会；只要准备8个月就可以尝试创业。而购房者则永远与这些机会远离了。

简单来说，如果你有一份5000元的工作，用20年的贷款买着一栋最一般的房子，那么在接下来的10年时间中，在我们最有旺盛的学习力与拼劲的年代，在我们最需要选择自己适合的职业目标、最有机会开始尝试创业的年代，大部分购房者永远与这些机会阴阳相隔。

这些过早的购房者几乎与创业、转换行业和快速升职无关。

从职业发展来看，一套房子消灭一个梦想。

我们尝试翻阅国内大部分创业者的成功档案，发现他们都在最适

合开始创业的年代，选择创业而不是买房。

1998年，马化腾等5人凑了50万元，创办腾讯没买房；1998年，史玉柱向朋友借了50万元搞脑白金没买房；1999年，漂在广州的丁磊用50万元创办163没买房；1999年，陈天桥炒股赚了50万元，创办盛大没买房；1999年，马云团队18人凑了50万元，注册阿里巴巴没买房。他们的成功不是由买房来决定的。

为什么是50万元？因为当时的《公司法》规定，要注册必须是50万元。马化腾的股份是47.5%，也就是23.8万元。1998年，深圳市平均房价在3000元左右，应该可以支付一个约80平方米的房子。当年的马化腾作出一个不错的选择：不买房，买梦想。

无独有偶，量子基金创始人之一、投资大鳄罗杰斯也是在量子基金成功运转第7年后才耗资10万美元买下了一栋百年老宅。

有人问音乐人高晓松，为什么结了婚还租房住，不买房？高晓松回答："我不买房，全天下都是我的，想住哪儿就住哪儿，买了房就只剩一个角落是我的。我妹也没买房，但我俩都走遍了全世界。"

与他们持类似观点的还有国内房产业大佬王石。2008年年初，国内楼市初现调整之时，王石抛出了惊人之语："对于那些事业没有最后定型，还有抱负、有理想的年轻人来说，40岁之前租房为好。"

在我看来，以今天的房价，排除那些富二代不说，普通人买房卖梦想只有两种情况，一种是双方父母出钱资助，这种人的前途和发展基本上被父母控股。经济不独立就一定意味着梦想不独立——你住着别人的房子，还有什么好说的？第二种人是牺牲了太多的发展机会，典当梦想来成就一套房子。

美国人平均31岁才第一次购房，德国人42岁，比利时人37岁，中国香港人是32岁，欧洲拥有独立住房的人口占50%，剩下的人都是租房。我们凭什么要一毕业就结婚？一结婚就买房？而且还要为之卖

出我们的发展与梦想？



我曾经分别在2003年的深圳、2006年年底的北京看上过两套房子。第一次我无力支付，不愿意让父母给我出钱。2006年那次，因为有了一点积蓄，我大概能付得起40万元的首付。那天看完房子，那种拥有一个自己的房子的想法让我兴奋，开车回家的路上，我特别激动地给我的朋友挨个打电话。直到有一个朋友对我说："古典，你准备好安定了吗？如果你买了房子，这一辈子基本上就定下来了。你的房子会驱使你找人结婚、生子……因为那就是在房子里面该干的事情。当然，那其实很好。"

我放下电话，那种兴奋感慢慢褪去，我内心作了一个决定，我不要过有房人的"安定"生活，我的生命不仅仅至此。（友情提示：开车打电话是坏习惯，不要学！交警叔叔请自动跳过这一段！）

这些年来，每次开车经过那个楼盘，我都深深地感谢我当天的决定。因为如果我每个月有着6000多块钱的月供，我绝对不敢开始思考离开新东方这个对我待遇优厚的地方，创办新精英生涯，这样我将错过我这一辈子最想要过的生活、最希望一起共事的一群人和一个最大

的梦想。所有这一切，都是一个房子所无法比拟的。

回头看看这群过早的购房者：他们花掉了自己未来10年转换工作方向与创业的机会，花掉了年薪高3倍的机会，他们到底买回来什么？

他们购买的，其实是自己内心深处的“安全感”。他们不相信自己的能力，于是觉得有一套房子，会让自己内心安全一点。毕竟，在这个大城市，有一个栖身之地，会让人觉得心里踏实。

但是安全感真的可以来自于一套房子吗？这正是我们要拆掉的“思维之墙”。在这个房价、股票日益动荡的社会，在这个跌跌碰碰加速进入信息时代的社会，我们的安全感真的可以安全地来自于一件物品吗？即使说房子真的可以换回来安全感，那么出卖梦想来换，真的值吗？

为了消费安全感，我们付出了这么大代价，典当自己的梦想，典当自己发展最快的时光。

我们真的应该好好地看看，这堵墙背后是什么。

职业安全感奴隶

我是一个小城市的老师，我的周围，人们都有个工资不高但是稳定的工作，结婚、生孩子，然后守着微薄的工资到退休。我的路子不应该是这样的，我害怕我会和他们一样。我想过去大城市里面工作，但是我又害怕在大城市里面找不到好工作。我曾经想过通过考研来摆脱我现在的状况，但是我又担心如果复习一年又考不上怎么办？我还想过，实在不行，我谈一段恋爱结婚算了，但是我又害怕他成为我未来发展的阻碍，我该怎么办？

该怎么办？

你一定也有过这种感觉，自己陷入那种好像什么都有一点可能，但是又什么都做不到的恐惧中，自己突然很弱小很弱小，禁不起任何的失败。世界很大，我却没有力量去任何地方。那是一种好像被什么东西囚禁住了的感觉。这个时候你多希望有一个权威的声音说，去吧！你一定可以成功！但是没有任何人会这样说。

职业规划师们也不会，他们知道，这不是一个职业规划的问题，而是一个心理问题——即使他们帮这个人找到最优化的道路，这个人也会继续和自己玩yes，but的游戏："是的，但是……"这种人被自己的安全感囚禁，关在看不见的牢笼中间，我把这些人称为"yesbuter"，大部分的yesbuter都是安全感奴隶。

安全感是一个力量强大的主子，它用一个看不见的牢房来囚禁它的奴隶们，这个房间用恐惧做墙，用恶毒的信念做水泥。看看上面那个小城市的女孩子：她既害怕枯燥，也害怕找不到工作，还害怕考不上研，又害怕爱情。仅仅是四个恐惧，她就把自己隔绝在有意义的生活、考研、工作和爱情之外，被安全感囚禁的人就这样被隐性的墙隔绝于世界，哪里也去不了。

你再问问她，就能得到她恐惧背后的恐惧信念：

——为什么不努力一下考研呢？你知道这是最好的方式了！

——是的，但是我不擅长学习。

——为什么不尝试找一个能与你一起奋斗的另一半呢？

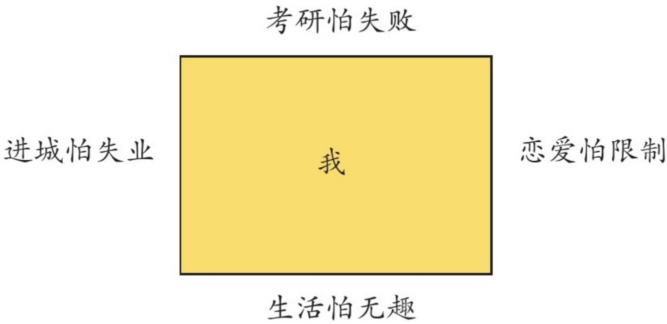
——是的，但是我听说男人都不喜欢妻子太好强。

——为什么不尝试出去找找工作呢？

——是的，但是我听说外面工作很不好找。

——为什么不就这样待下去呢，这样平平淡淡不也是很好吗？

——是的，但是我害怕与他们一样……



这又是一个被自己的安全感囚禁的人。我们往往被几个信念囚禁一生。

爱奴：你一个人也能好好过下去

一个男生问我：古典老师，我的女朋友说如果我要和她分手，她就要自杀！我该怎么办?

我说祝贺你，赶快分手吧。第一，你的女朋友不会自杀的，一般这种比较闹腾的、叫喊会自杀的人都是胆小鬼。真正要自杀的人都是憋着，好几天不见了，然后突然一跃而起的。第二，这种拿自己生命来威胁你的人，内心缺乏安全感。你以后别说指望她，连不被拖累都难。

为什么那么多的女性没有安全感？你打开猫扑和天涯，到处都是受害者的故事。在“百度”里面搜寻“安全感”，获得如下词条：为什么我觉得男人没有安全感？为什么我的女朋友说我没有安全感？如何让别人觉得自己有安全感？没有安全感的22个表现……安全感成为选择对象的最重要因素。

每一个人都期望自己获得安全感，这是基本需要。但是每一个人对安全感的想法都不一样。而我们的社会中，女孩子总会收到这样的

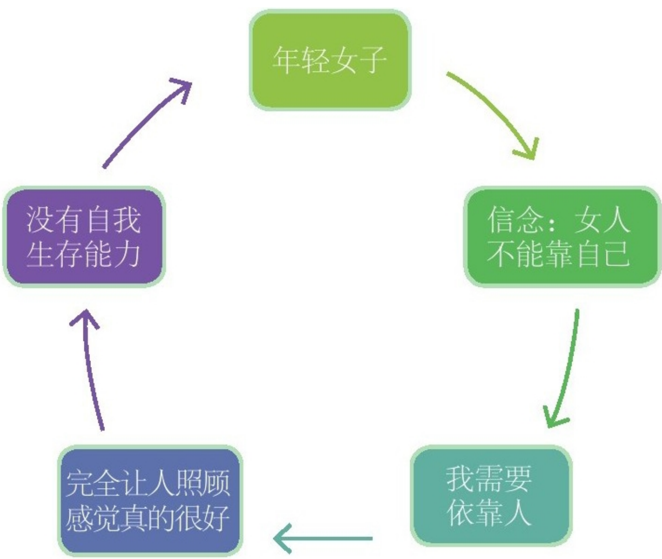
信念：“我没有一个人活得很好的能力！”或者是隐晦一点的“干得好不如嫁得好”，或者包装得再唯美一些，做得最好的是张爱玲：

> 也许每一个男子全都有过这样的两个女人，至少两个。娶了红玫瑰，久而久之，红的变成了墙上的一抹蚊子血，白的还是“床前明月光”；娶了白玫瑰，白的便是衣服上沾的一粒饭黏子，红的却是心口上一颗朱砂痣。

如果你今年芳龄25岁以上，还没有靠谱的男朋友，你试着打个电话回家给任何一个超过40岁的长辈，我敢打赌10句话里面，有超过4句的主题是：找个男人！

总之，这个社会，不管是爸爸妈妈三姑二婶还是同学闺密，都在齐声对你说：“你没有能力一个人活得很好！没有男人你活不下去！”

想想看，如果一个女孩子被设置了“我没有能力一个人活得很好，没有男人我就活不下去”的想法，她心里会启动怎样的模式？



她会开始寻找有安全感的男人，或者……没有安全感也不要紧，至少他的钱或者职位能让她有安全感。实在没有也不要紧，只要他父母有钱或者有权也不错。“幸运”的女子也许会找到这样一个男人，然后全力依靠，越来越学会掌控，而越来越缺少独立生存的能力。终于有一天，她成为一个必须依赖别人才能生存的人。这个时候她会怎么办呢？

她内心的安全感主子会说：快，快！死死抓住这个人，否则你就完了！

“美丽”的爱情故事

大学时，为了留住他在身边，她献出了她的第一次。

毕业了，为了留住这个爱的人，她与他结婚了。

几年后，为了让这个人回心转意，她为他生了一个孩子。

再过了几年，当婚姻和孩子还是留不住这个人时，她自杀了。

多么凄美的爱情故事，多么无情的男子，多么痴情的女子。

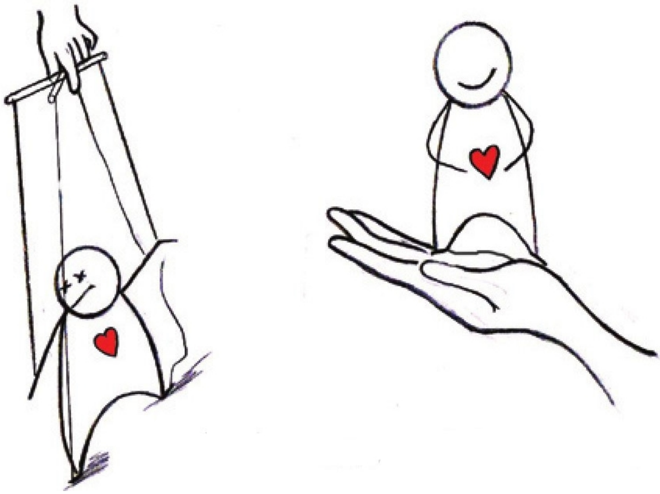
……

等一等！

她真的爱这个人吗？

亲爱的，那不是爱，那是恐惧。

爱有两种：一种是死死抓住，你紧张他也紧张；一种是轻松托住，你舒服他也舒服。



爱有两种，一种是死死地拽在手里，一种是轻轻地托于掌心。

没有人能够完全控制对方，所以当你把你的快乐生活和安全感绑定在“男人”上面的时候，也就为你日后的疯狂埋下了基础。快乐生活的安全感是你不能够失去的，于是男人也是你不能够失去的。但是你内心知道，男女朋友不能够约束对方，于是安全感主子会说：“结婚吧！”当结完婚，你的安全感主子会说：“结婚还不是可以离？生个孩子吧！”当你生完孩子，你的安全感主人还会说：“生个孩子不一定听你的话，所以一定要掌控他！”于是你开始告诉你的孩子你的安全感主子告诉你的一切，让这个模式继续在孩子的思维里传递下去。

我能听到你的安全感主子的狞笑，因为他的奴隶成功地为他养育了一个小奴隶。以前的黑奴生孩子，孩子也是奴隶，还是属于主人的。你的安全感主子也是这样。

就是这样的模式，让你成为安全感的奴隶，让你陷入害怕失去而又无法全力掌控的无穷焦虑。《不要和陌生人说话》中丈夫的变态掌控，全都来自内心安全感主人的耳语：“你掌控不了他，你没有资格。”终于有一天那个原本深爱你的人也会不堪重负，尝试从你的掌

控中间松一口气。

这个时候，你的安全感主子会让你绝地反击："他果然不可靠！我不能没有你！我一个人活不下去！"于是你的疯狂行动就开始了。

"我不能没有你！"我们在很多疯狂的关于爱情的血案、情仇、报复和自残背后都能听到这样一句话。他们每一个人都坚信自己虽然手段恶劣，但是出发点高尚，因为——为了爱情。

事实上，亲爱的，那不是爱情，而是恐惧。

这个世界没有了谁都能活得下去，而你不知道什么时候，陷入了这种深深的恐惧。你坚信自己需要被别人认同；你坚信离开了另外一个人，你无法生活。所以如果那个人不在，你都无法活下去。这其实是一种恐惧。

在《南方人物周刊》（2010年03期）的报道中，讲述了这样一个爱奴越狱的故事：

李欣频，台湾文案圈最知名的创意者之一。这个被誉为"文案天后"的优雅又从容的女孩子，她一手塑造出来的"诚品书店"品牌已经成为台湾的文化地标。"一家民营书店能开到吸引游客、增加外汇收入、刺激经济、提升当地形象的地步，放眼全球，除了台湾的'诚品'，恐怕找不出第二家。"

她21岁步入广告圈，28岁出了她的第一本书，然后在接下来的7年中，她写了26本书。但正是这7年时间，却是她幸福感不多的时候，因为"害怕一个人待着，没有安全感"。"我是一个非常、非常依赖别人的人，就是因为太依赖别人，导致人际关系出了很多问题。"李欣频回忆说。因为情绪的不畅，导致健康也出现问题，一年要跑三十几次医院。她开始怀疑自己为什么活在这个世界上。她去寻求心理医生的帮助，"他们只会给我开药"。

李欣频放下一切，去了印度。在那里，她遇到了自己的男朋友，更遇到了自己，她把这种方法称为“与自己独处的能力”。她说：“人在最痛苦的时候，在你身边的只有你自己。”

……

李欣频现在的男友在台湾。拥有了独处的能力后，哪怕分居两地，她也可以享受到爱着的幸福，她现在的方式不是索取，而是给予。

“很多人想通过婚姻找到一种安全感，可现在你会看到很多离婚的例子，都是因为想要找到安全感，而无法得到安全感。安全感绝对不是来自婚姻，如果你是想要安全感而进入婚姻的话，这个婚姻80%会出现问题。因为对方不是一个港口，他不是一个固定的东西，而是一个活着的人，他还会去接触不同的人，他还会在兴趣上改变。所以，你想要在婚姻上得到的东西，你一定要有能力自己给自己，如果不能，这样的婚姻基本上都是失败的。”

你可以爱爸爸爱妈妈，爱他和她，爱小猫，爱小狗，但是这一切都从爱自己开始。因为所有的爱都是从你身上表达出来的。

那些打着爱的旗号的伤人者、自残者、伟大牺牲者，没有发现，那其实不是爱，而是恐惧。安全感狞笑着奴隶你，然后用你去毁掉你身边的人、毁掉你的生活，然后在人群中寻找下一个受害者。

不要问为什么他没有给你安全感，那是因为你自己没有安全感！

只要你内心坚定，只要你先相信：这个世界没有谁都能活下去，而且活得很好，你就会找到属于自己的幸福。

关于“爱”的三个误会

“爱”是我们最常听到的话，却也是被误解最深的一个字。

第一，把依赖当成爱。

有一个朋友因为公事需要经常出差，每次在外面总是接到女朋友的电话："你现在好不好啊？有没有想我啊？"如果朋友回答说好得很，挺开心，他的女友就很伤心："你都不想我……你一个人都这么开心！"他非常困惑——难道必须说："我现在糟透了？！"

我们很多时候把依赖当成了爱，觉得爱就是两个人甜甜蜜蜜，谁也缺不了谁。当看到别人没有自己也活得很好的时候，内心就会莫名其妙地生气，觉得对方不爱自己了。这种人往往也很难自己一个人很好地独处——因为他（她）要的不是爱，而是依赖对方。真正的爱，是给对方自由，也给自己自由。像诗人非马的诗歌：

打开笼门

打开笼门
让鸟儿飞走
把自由还给
鸟笼

你是不是那个费劲巴拉的鸟笼呢？

第二，把爱自己当成了爱别人。

有没有过这样的情况？你发一条短信给你的女朋友，说"小红，我好爱你！"但是发过去一点消息都没有，于是你开始着急，一分钟看三次手机……

你是在表达你的爱吗？如果是，为什么你这么焦虑呢？还是其实你是在等待她回短信说"小明，我也很爱你"？这就是把爱自己当成了爱别人的人。

你有没有对别人说过："我对你这么好，你却都不听我的话。"

你的父母有没有对你说过："我这样为了你，你却让我这么伤

心。”这些话听上去是爱的表达，其实是一种要求与责备。翻译过来就是：“我对你这么好，所以你必须听我的话！”“我这样为了你，你不能让我伤心。”怎么样，是不是打着爱的旗号索取的人？

第三，把喜欢与爱搞混。

你的孩子得了100分，你很高兴，对他说：“你得了100分，妈妈好爱你啊！”但是当他得60分的时候，你又会说什么呢？你会不会生气地说：“怎么这么低？妈妈不喜欢你了！”

你的孩子很快就会明白：妈妈不是爱我，而是爱我的分数。他也会把“喜欢”和“爱”混为一谈。

其实喜欢是指向行为的，而爱则是指向一个人的本身。不是所有行为都值得喜欢，但是这个世界，却是所有人都可爱。

所以你可以不喜欢你朋友抽烟，不喜欢他的一些想法。但是要记得，你可以讨厌一些行为，同时你可以爱着这个人。

我们天天在说“爱”，但是对于爱，我们真的知之甚少。每当你觉得自己在“爱”的那些时候，有多少是真的爱？

为什么美女大多不认路

有没有观察到一个好玩的现象？

在我们身边的美女，大多数都不太认路。不过，这些美女一般也不需要认路，因为她们一般有其他人接送，很少自己开车。即使要开车，她们往往也会有一个GPS，但一旦这个GPS没有电或者找不到信号，她们就彻底崩溃了！

难道说美貌与方向感成反比？显然不是。

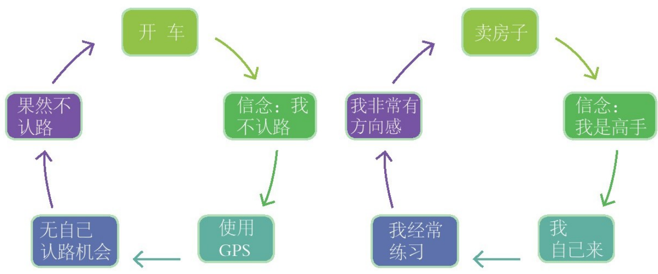
小M，著名房地产公司销售经理，1.72米的身高，漂亮典雅，每个月的销售额都是楼盘第一，典型的金领丽人。她有自己的车，但每

一次朋友聚会都要迟到。一般是在大家坐下来大概10分钟后，就会接到她的电话："哎呀，我现在应该就在附近了，你们等我啊。"然后大家放下电话就会说："别等啦，我们吃饭！"果然，半小时以后会接到她的第二轮电话："你们在哪里啊？天啊！GPS不对！我都快疯了！"大家于是很淡定地说，姑娘你别动了，我们打包去接你吧！

你以为小M不认路？你应该看看工作时候的她，不管在楼房的什么地方，她都能告诉你，这里是东，那边是南。而一个新的楼盘，只要走一遍，她就能全部记得。

为什么小M的方向感会时好时坏？

因为在小M买车的第一天，就有无数人告诉她："女人是完全不认路的哦！"小M说，那怎么办啊，卖车的说，你还是买一个GPS吧，小M从此在车上安装了一个GPS。两个人的时候，有男朋友做人肉GPS，自己一个人的时候，就完全依靠GPS啦。小M的车上方向感从此完全消失。看看下面这个循环。



其实，能力＝天赋×时间。小M完全没有自己认路的时间，所以她的能力也近乎等于0。但是在楼盘里面，小M完全是另外一个状态。

你看到了吗？"女人不认路"这个信念彻底毁掉了小M在开车认路方面的能力，让她在这个方面极度不自信，恐惧感也由此而生。

你的潜能就好像你的咨询顾问，如果一开始你信任它，它就会越

来越努力，为你做越来越多的事情。但是如果你一开始就不信任它，而去依赖其他的东西，它就会慢慢远离你，在你需要用它的时候，它也不会再来。慢慢地，信任自己潜力的人建立起了自信与安全感，而不信任自己潜力的人会进入越来越没有安全感的模式。换言之，你永远丧失了这个方面的自信，你变成了安全感的奴隶。

如果只是丧失开车不认路的自信，其实对我们的生命妨碍不大。但是如果在生命的其他方面，我们也一点点丧失自信，我们的生命就会慢慢地关上所有的门。

有一个西门子的工程师Paul，他最近被提升为部门经理，负责3个项目。但他却觉得自己没有领导力，总是无法对TM（Team Manager）讲清楚他的要求。他来到新精英，寻求领导力的提升。Paul的能力很强，资历也够，本身形象也很好，本来应该是一个很好的领导人才。我在课堂中间观察他，在小组讨论的时候，Paul滔滔不绝，神采飞扬。但是一旦要代表小组出来讲话，他就好像变了一个人！他开始磕磕巴巴，而且有很多不自信的自我否定的语言，“我讲得不好，就是随便讲的”，“我认为我们应该这样，当然，这只是我的想法”“我非常确定这个，当然，也许你们有更好的主意”。Paul一方面在强烈地表达愿望，一方面又在不断地自我否定，这让下面的人无所适从。为什么Paul会这样？

在接下来的循环式沟通里面，有一个话题：“在你很小的时候，大家是如何评价你的？这对你今天有什么影响？”Paul突然在这个话题里面恍然大悟，他想起来自己在很小的时候学习到的东西！等不及到分享的环节，他就举手说：“我知道为什么我是这个样子了！”我从小学习一直比我哥哥好，家里人很多时候都听我而不是哥哥的。但是哥哥比我大，每次我讲出意见以后，我总是被私下揍一顿。所以我

只好先告诉他，然后哄他说这是他的主意。我就会说“我认为我应该这样，当然这只是我的想法”。这就是我现在这样的原因！我从小就被教训：直接说出自己的意见，是要挨揍的！

找到了这个故事，Paul关于领导力的自信开始回来了！他说，原来我天生就是个领导者！

“女人是不认路的！”这就关上我们自己认路的门，所以我们依赖GPS。

“一个女人活不下去！”这就关上我们独立生活的门，所以有的女人天天想着嫁个好男人。

“世界是不安全的！”这就关上我们开拓奋斗的门，所以我们总希望存上更多的钱，只为了买一个买不起的房子。

“你没有价值！”这就关上我们自信的门，所以我们需要通过名牌衣服与吓人的头衔包装自己。

如果我们自己没有内在的安全感，但是内心又迫切被需要，我们只好慢慢地转向外界，寻求外部的寄托。这让我们的自信完全被摧毁，恐惧开始滋生，因为我们内心的潜意识深深知道：外物是无法完全掌控的，而我们又无比依赖这些东西。

这种想法让我们活在双重的煎熬当中：既不相信自己，又随时害怕失去。我们终将被奴役，成为安全感的奴隶。

我们在前面已经看过这些人，他们是房奴、职业安全感奴隶和爱奴。

六招快速提升安全感

一、小范围地冒一冒险

特蕾莎修女说：上帝不是要你成功，他只是要你尝试。

在安全的环境下，小范围地冒一冒险吧！这是一个对你那些“思维之墙”很好的试探，看看它们是不是只是看上去坚固，其实虚弱？

比如说在一个不着急的时候，尝试关上GPS走一段路。

试试看只用你们家房子的一平方米的钱，给自己安排一段旅游。

试试看在一两个你永远不再去也不可惜的小群体里面做做自己一直不好意思做的事。

试试看给那些可去可不去的职位打电话，试着推销一下自己。

试试看拿出来一件不准备要的衣服，按照你的心意剪成自己喜欢的样子。

总之，在安全的地方，让自己冒一个小险吧！

二、远离那些太容易获得的安全感

我听养鸟的行家说，如果抓回来的小鸟野性太足，千万不要一下子关起来。你需要把小鸟关在一个软的网里面，让小鸟无法休息，也无处撞死。等小鸟力竭掉在网底的时候，慢慢地给它一些食物，如果还是不从，就放弃驯养。但是大多数鸟儿会被食物吸引，慢慢地开始进食。等到一个多月后，这种小鸟即使飞了出去，也会飞回来，否则就会死在某个地方，因为它们已经被植入一个信念：我是无法依靠自己生存下去的。

人是不是也是一样？

我以前在北京租住一个三室两厅，住惯了宿舍，我喜欢热闹。所以除了我和同房宝华以外，另一个书房常年空着，有朋友来就住着——因为是兄弟，也不需要付钱，吃饭一起吃就好了。上网可以全天上，满屋子的书可以看，几乎是零成本地在北京待着。自从到了北京，这个房间陆陆续续地搬进来过6个人。

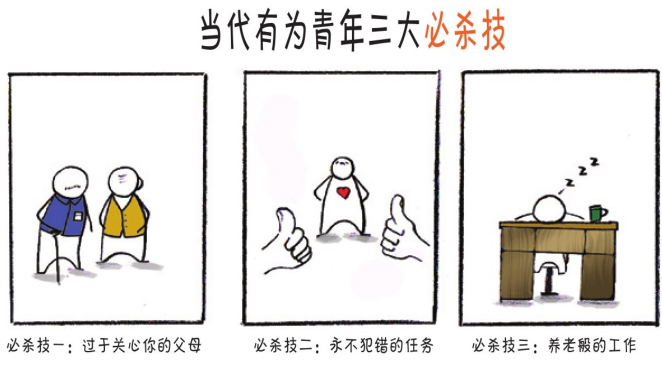
前几个月我们搬家，大家在一起一聊才发现，这6个人在这间房

子住的期间都没有太好的发展，他们中间的4个人找不到合适的工作，还有一个人黯然回家。宝华开玩笑说："这个房子前宽后窄，风水不好。"我品出来这里面的道理：这些人不是没有条件，而是感到太安全了。在这里吃住不愁，精神充实，心情愉快——如果安全感可以这样轻易获得，那为什么他们还要自己努力去争取呢？即使再争取，也没有现在这样舒服！

所以说，在北京，如果你想搞废一个人，那就提供一个没有经济压力、随时可以上网看书吃饭的房子吧。

孟子说："生于忧患，死于安乐。"如果要害一个人，让一个人恐惧、没有自信，就给他提供一个无须努力就可以获得的安全感，这实在是太有效了。据我所知，很多父母亲就是这么干的，相当有效。

远离那些让你容易获得安全感的事情！包括一对过于关心你的父母、一张可以任意刷的卡、一个不会犯错的任务和一个养老般的工作。那会驯化你成为安全感奴隶！



三、珍爱生命，远离恐惧

少看一些凄惨的电影、恶俗的电视剧和惨淡的杂志吧，也少和那些没有安全感的人待在一起。他们就好像垃圾车，里面装满恐惧的信念。

接近那些简单快乐的人，看看那些干净明亮的电影和书籍，做一些无缘无故的快乐事情。

站在阳光里，你会慢慢晒走黑暗。

四、做一个恐惧保险箱

恐惧其实不是坏事情，我们从老祖先的潜意识那里获得这些记忆。我们的老祖先生活在一个危机四伏的世界，他们需要这些危机意识来保护自己：在远古，一个对冬天有担忧的山顶洞父亲会收集更多的过冬食物；在当代，一个对经济有担忧的母亲会积蓄更多的钱。恐惧是必需的、有益的，除非当它阻碍我们更多可能性的时候。

所以我们天生对恐惧的事情念念不忘，以至于让它奴役我们。下面的方法可以很好地控制这种本能：给自己一个恐惧保险箱。

我在“5·12”汶川地震发生后的四川灾区认识了学习专家宋少卫，我们共同面对东汽中学高三的孩子，他们的书还埋在废墟里，他们的朋友和家人还在一天天地传来死讯，他们还要面对一个月后的高考，而这个成绩会决定他们10多年的苦读结果，成为决定他们命运的方式！总之，这群孩子充满了恐惧，“如果再来地震会怎么样？”“如果高考考不好怎么办？”“如果医院里的同学去世了怎么办？”“如果家里的房子没有了怎么办？”少卫用到一个有效的工具帮助他们，叫做恐惧保险箱，你也可以试试这个游戏。

1.把你最恐惧的事情仔细写在一张纸上，至少要写10条，而且尽可能地详细，要到挖空心思也想不出来再多为止！

2.找一个信任的人，或者一个很安全的地方，做你的恐惧保险箱。把这张纸叠好放到这个地方，确保没有其他人知道。

3.告诉自己，我担心的事情有可能发生，但是我要去做我自己的事情，所以我要先把我的恐惧安全地存在这里！等我做完以后，我会回来取走我的恐惧。

4.这个时候你会觉得心里舒服很多，然后大胆地去做吧！

5.回到你的保险箱，看看有多少担心发生了，有多少没有发生？

我会在和重要人物谈话之前做这个游戏，这让我释然很多。因为我自己曾担心的那些东西，几乎从来没有发生过。

五、做成功日志，你就成为牛人

最好玩的理财书《小狗钱钱》里面有一个这样的故事：

故事主人公需要做一个演讲，却觉得自己没有能力，小狗钱钱说，还记得你的成功日志本吗？

小主人公翻开日志本，发现自己原来有那么多成功的经历，做过那么多伟大的事情……我是一个勇敢且有自信的人！

……

小主人公成功地在大家面前开始了演讲。

这就是成功日志的威力。这个日志可以是一本书，可以是一些短信，也可以是一个邮箱。总之，找到一个让你自己觉得自己实在是太牛了的地方！

还记得启动安全感模式的核心是什么吗？就是你的自信。

成功日志就是一个启动自信心的方式——每天记得告诉自己，我曾经有多好！

《小狗钱钱》里关于成功日记的记录：

1.你拿一个空本子或者日记本，给它取名叫“成功日记”，然后你把所有做成功的事情记录进去。你最好每天都做这件事，每天至少写5条你个人的成果，任何小事都可以。开始的时候也许你觉得不太容易，可能你会问自己，这件事或那件事是否真的可以算作是“成果”。在这种情况下，你永远应该做出肯定的回答，过于自信比不够

自信要好得多。

2.假如我对自己的能力多一份自信的话，事情就会简单得多。我差一点又掉入昨天的陷阱中了，于是我决定马上写自己的成功日记。

3.你的成功日记呢？你昨天在里面写什么了？许多人爱犯一个错误，他们总是有那么多着急的事情要做，以至于没有时间来关注重要的事情。

4.困难总是不间断地出现。尽管如此，你要每天不间断地去做对你未来意义重大的事情。你为此花费的时间不超过10分钟，但就是这10分钟会让一切变得不同。大多数人总是在现有的水平上停滞不前，就是因为他们没有拿出这10分钟。他们总是期待情况能向有利于自己的方向转化，但是他们忽略了一点，那就是，他们必须首先改变自己。

这10分钟就是你用来改变自己的最好方式。你最好现在就大声对天发誓，从现在开始，不间断地记录你的成功日记，并且不间断地设想你的未来。而且无论在任何情况下，都坚持每天这么做。

5.成功日记让我学到了很多东西，我不仅仅写了我取得的成绩，还有取得成绩的原因，比如我发现自己很勇敢，就算当时害怕也无妨。勇敢的人也会害怕，一个人虽然害怕但仍勇于前进，这才叫勇敢。

六、面对恐惧，触底反弹

当故事一旦被讲出，过去的事情就会被烫平在生命的衣服之上，不会像空中的幽灵一样袭击着你。

在一次职业规划的工作坊上，来自台湾的黄素菲老师这样说。

这是消除恐惧的最后一招，也是最有效的一招，就是找到你自己

的恐惧底线，然后去面对它。

按照《面对恐惧，从容面对》（Feel the Fear And Do It Anyway）的说法，恐惧有三个层次：

第一个层次是恐惧事情本身。

第二个恐惧是害怕失去背后的价值。

恐惧的第三个层次，也就是真正的恐惧，是你觉得自己没有能力去应对这个失去。

比如说很多人害怕公众演讲，这是第一个层次。第二个层次是你发现，自己真正害怕的不是公众演讲，而是怕讲砸。但是在最深的深处，你真正恐惧的不是讲砸，而是自己没有能力面对讲砸的状况。那才是你内心深处的不自信与恐惧。

一个新东方老师来到北京，竞聘新东方集团培训师，此人在自己分校是首席加主讲，在当地讲得天花乱坠，受到万人爱戴。但是一想到明天要面对培训师（新东方更老的一群“老东西”们），他就心里发虚，觉得自己怎么讲都不行。他大半夜敲门过来找我，说古典你是搞心理的，有没有什么好的方法？

根据恐惧层次分析：

恐惧的第一层次：这个人害怕公众讲课。

恐惧的第二层次：这个人不是害怕公众讲课，而是害怕不被评委认同。

恐惧的最深层次：他也不是害怕不被评委认同，而是害怕自己无力面对不被认同的情况……他不敢想在学校里面打分最高的自己会被点评说：你其实很一般。

我带他一起试探一下恐惧的底线：“如果你明天真的被骂得一脸屎，你会怎么办？”

他想了想说："其实没有什么，他们的点评也不一定是对的啊，其实这也是我的一个学习机会啊。"

我说："你别这么理智，这不是你的风格。你内心的那句话是什么呢？"

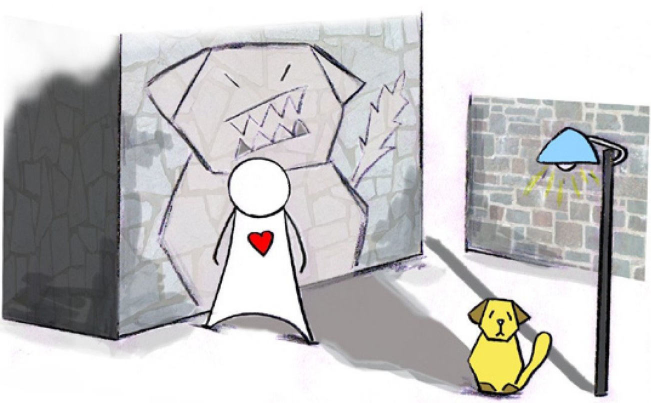
他想了想说："我他妈的其实想说，Fuck you！That is me，anyway！我就这个水平，还就是本地第一名，你们爱听不听！"

"很好。"我说，"你现在就出门，大喊三声Fuck you！That is me，anyway！明天上台前，再这么大喊三次，你就不害怕了。"

第二天的竞聘结果你能想到，教室里的培训师评委们被他教室外的"fuck you宣言"吓到，也被他的精彩讲课震撼了。

从此以后，每当新东方有老师不敢上台，我都陪他在教室门口大喊："Fuck you！That is me，anyway！"非常有效。

恐惧就是这样一个懦夫，当你触及它的底线，接受事情最坏的结果，然后开始准备和它大干一场的时候，它早就不知道躲到哪里去了。



背对恐惧最可怕，当你真的转过脸去面对，会发现其实没有什么好怕的。

踢那只“鬼手”

2008年5月，我在汶川当志愿者，遇到这样的一个女同学。她的教室从六楼塌到一楼，她从教室的废墟里面钻出来，扒开碎砖石出来了。在从废墟往下跳的时候，她知道下面还压着很多她的同学。

转移到德阳的时候，她总是被一个梦境所困扰：她的同学从土里伸出手来，抓住她的腿——你为什么不救我？！为什么踏着我的尸体离开？她不敢睡觉，不敢穿短裤，甚至不敢去有土壤的地方。她有一个巨大的恐惧需要战胜。

有天晚上，我牵着她的手到操场上，然后问她：“如果有鬼伸手出来抓你，你会怎么办？”

她说：“我会吓得瘫在地上，动也不敢动。”

我说如果是有鬼抓住我呢？

她想了想，说：“我可能会拉你。”

我说：“你试试看？”于是她开始拉我，但是我扛着没有被拉动。

“如果拉不动呢？”我说。

她想了想说：“我会去踢他们的手，不要去抓我的古典哥哥。”

我说：“你试试看。”她真的一脚踢来，踢在我的脚踝上。

痛得很，但是抬头看到她眼里面的坚定，我知道她的问题解决了。

当这个孩子开始敢去面对被鬼抓到，而且踢“那只手”的时候，她的恐惧就烟消云散了。

恐惧是个虚张声势的懦夫，你懂得如何应对它了吗？

当你找到内心最深的恐惧，把脸转向它，准备作战，恐惧就会烟消云散。

必问自己的两个触底反弹问题

今天如果你稍加留意，就会在很多的电脑上面发现intel inside这个标志，今天，有一个intel的CPU已经成为一种荣耀。商家知道，把这个标签贴在电脑上，就能够增加电脑的价值；用户知道，这个标志意味着稳定和高速的运算。因为大家都知道，intel生产全世界最好的CPU。

谁又能想到，英特尔公司曾经是世界上最大的存储器制造商呢？从1968年起，它的主要业务和利润都来自于存储器。1980年，日本公司的存储器异军突起，以难以置信的低价，席卷世界市场，把美国公司逼到绝境。1985年，在连续六个季度的收入下降后，英特尔公司首席运营官格鲁夫意气消沉地与董事长兼CEO摩尔痛苦地讨论这个问题——如果再没有好的办法，他们都要下台，而英特尔也会从此一蹶不振了。

有一天，他们被对手逼到了战场的死角，这两个平时呼风唤雨的人，双双触碰到恐惧的底线。他们要开始触底反弹了。

格鲁夫突然问摩尔：“摩尔，如果我们下了台，你认为新进来的这个家伙会采取什么行动？”

摩尔犹豫了一下，说：“他会完全放弃存储器的生意。”

格鲁夫目不转睛地盯着摩尔：“既然这样，你我为什么不走出这扇门，然后自己动手？”

这个想法太惨痛了，对英特尔公司来说，放弃存储器等于放弃了自己的身份，等于放弃自己近20年苦心经营的阵地，等于在对手面前不战自退。但是，既然坚持没有获胜的希望，为什么不放弃？摩尔很快与格鲁夫达成共识：放弃存储器市场，主攻芯片。他们力排众议，顶住层层压力，如壮士断臂一样重新开拓芯片市场，顺利穿越了这一鬼门关。这个转变被格鲁夫称为“战略转折点”。

第二年，格鲁夫因其深刻的洞察力和英明的决断力当上了这家公司的CEO。1992年，英特尔成为世界上最大的半导体企业。到1995年，英特尔累计生产了1.6亿个芯片，一举占领了世界80%的PC市场，取得了绝对霸权。

你有没有被逼到命运的墙角？有没有试过触碰想都不敢想的事情的底线？那一瞬间你会怎么问自己？

请记住格鲁夫问的两个触底反弹问题：

如果我失败了，新来代替我的那个家伙，他会怎么办？

既然这样，为什么我们不这样去做呢？

安全感不是拿回来的，而是给回来的

有一个新精英的学员，她处在生命中最美好的年华：她高挑漂亮，有一个如果她愿意可以一辈子不用工作的家境，偏偏她还有一个很让人羡慕的工作，半年努力下来，小有所成。这样的女孩子，应该是世界上最有安全感的人。

可惜她并不是。她最近总在谈恋爱，找了一个又一个，每次都草

草收场。问她为什么？她说，我只是想找一个人陪，我觉得内心没有安全感。我希望找到一个给我安全感的人，他应该在物质和精神方面都能够无微不至地照顾我，给我很好的安全感，但是我却总也找不到。

怎么样才可以获得内心的安全感？我给她讲了一个这样的故事：

故事的主人公叫做刘丽，今年29岁，是厦门一家洗脚城的洗脚妹。她高中学历，家境贫寒，来自安徽农村，有两个弟弟两个妹妹。刘丽每天工作12个小时，月收入2000元～3000元。她没有什么姿色，也没有什么积蓄，从事着一份越老越吃力的工作。总之，从理论上来说，她应该是那种世界上最没有安全感的女人。

但是就是这个洗脚妹，7年来每个月除了自己几百块的生活费，其余的钱全部用于资助100多名贫困中小学生。而这些钱足够在厦门支付一套小户型的首付，让她安安心心地过日子。为了赚钱，她会没日没夜地加班，但是每个月总有两天，她会请假乘坐公交车去看望受助学生，帮助他们解决各种生活困难。她还是一名公益爱心组织的发起人，她建了3个QQ群，和数百位志同道合的爱心人士一起助学。她13岁时因为家里贫困辍学打工，深知学习对命运的改变。现在，她也是一名学生，她报名参加了远程教育，攻读工商管理大专专业。在这个物欲横流、人人自危的今天，这是怎样的一种强大与坦荡，她的心里，需要多么强大的安全感！

洗脚妹刘丽，是如何开始这个旅程的？

刚开始做洗脚妹的时候，刘丽自己都不接受：“我从小到大都是年级第一名，怎么出来工作就是去按别人的臭脚丫子？”第一月的工资是1800元钱，刘丽把1500元寄给了家里，希望父母可以宽慰一些，却遭到了父母的痛骂：“村里面有人说你和别人睡觉赚钱，是不是真

的？”刘丽不敢告诉他们真相，告诉他们也不会懂，刘丽只好骗他们说：“我在服装厂工作。”

洗脚城有好人有坏人，这个20岁的女孩子必须学会每天面对一些突发的恶意，应付着家人的猜测，每月给家人寄去大部分的钱，支持弟弟妹妹读书。两年过去，她的家境慢慢变好，家里盖起了房子，弟弟妹妹也开始上学。但是就在那年春节回家时，刘丽的父母由于女儿的“不光彩”工作，竟然把她赶了出来。这让刘丽彻底崩溃了。“在外面受苦受累，不管怎么样我都可以接受。因为我还有一个家，家里需要我。可是听到爸妈这些话的时候，我真的连死的心都有。”她不是委屈，而是绝望。刘丽想到了死，她准备好了刀，却一直没有划下去。

你有没有过这样的经历？你在外面的世界，打拼得伤痕累累，你磕磕碰碰回到你认为最安全的地方，却被最亲的人一刀刺中你心房的正中，最痛最脆弱的地方？那一年的刘丽正经历这样的痛苦，她的委屈、她的无奈、她对辍学的痛心一起涌上，要彻底把她毁灭，把她多年唯一的安全感毁灭！如果你是刘丽，你会怎么做？

不知道是怎样的一转念，刘丽在那一瞬间作了一个决定，她在接下来的7年会无数次地感谢这个决定，正是这个决定让她彻底成为生命的主人：“我还不能死，我弟弟妹妹还要读书。我要让村里面出两个大学生。”刘丽放下刀，抬起头，开始走上了另外一条道路。从2001年开始，她联系了家乡里穷困的孩子，她开始收集衣服、攒钱。一开始只是帮助自己村里的穷困孩子，后来慢慢扩大到厦门附近的孩子。一直成长为今天这个用自己的微薄之力坚定地给予许多孩子改变命运机会的、有着一双关节变形长满老茧的手的洗脚妹刘丽。

在《小崔说事》中，崔永元问她：“当时你的这份爱意是怎么来

的？”刘丽讲了这样一个故事：

在我四年级的时候，我是年级第一名。我要上台去面对整个年级演讲，那是我一生中最骄傲的时候。但是我很害怕，因为我没有鞋子穿。我穿了一只我姥姥的鞋子，穿了一只隔壁姥姥的鞋子，一只蓝色的，一只绿色的。但是我没有打赤脚上去。我很害怕别人看到我穿的那双不一样的鞋子。可是不管怎样，我还是穿上了鞋子，我站上去了。这样的恩情，我要延续下去。

你可以在网站找到这个让人尊敬的女子，她素面朝天，她宁静幸福，她端庄安详。她说：“我要赚很多很多的钱，让村里读不起书的孩子都能上学。”

听完刘丽的故事，你会想到什么？你有没有注意到我们生命中的安全感是如何获得？如何被摧毁，又是如何重新建立起来的？

你有没有注意到，安全感不是从别人身上要什么，而是内心深处，一种被需要的感觉？

你有没有注意到，安全感不是从别人身上拿到些什么，而是为这个世界给予些什么？

你有没有注意到，安全感是给出来的，而不是要回来的？

刘丽因为家庭需要她而觉得安全，又因为家庭排斥她而失去这份安全。在她准备死亡的那一瞬间，她幸运地找到了更大的给予的目标：我要通过自己的努力，让村里出两个大学生，把这份恩情延续下去。在这一瞬间，刘丽重新找到了内心的安全与平静。正是这样一种给予的力量，让这个普通女子拥有了那种看淡钱财的安全感与从容。

那些关在自己的心房里，整天盘算别人的人；那些躲在自己小窝里，整天等待别人搭救的人；那些躺在优厚的物质条件之上，惶恐地担心失去的人；那些内心没有安全感的人，你们能够做些什么？

如果你真的是一个没有安全感的人，你能做得最好的事情，就是在自己最恐惧的地方，无条件地去支持一个人、一些人、一群人。支持别人是这个世界上最安全的事情，它永远不会失败。

也许正因为这样，美国心灵女王奥普拉在2008年斯坦福的毕业典礼上说：

If you are hurting, you need to help somebody ease their hurt.If you are in pain, help somebody else is pain.And when you are in a mess, you get yourself out of the mess helping somebody out of theirs.

如果你受了伤，你要帮助他人减轻伤痛。如果你感到痛苦，你要帮助他人减轻痛苦。如果你的生活一团糟，让自己去帮助其他处在困境中的人摆脱困境。

安全感是给出来的，不是拿回来的，请你一定要记住。

更多资源：

刘丽建立的QQ群：57953192、69363213、86971923

刘丽的视频：http://you.video.sina.com.cn/b/28018035-1575052407.html

第二章
让有趣的生命扑面而来

你是“没兴趣”，还是“感兴趣”

你有没有发现，在职场和生活中，有这么一些人，我们把他们称为“没兴趣一族”。“没兴趣一族”好像从来就没有什么特别爱好，也没有什么特长，他们什么都一般般。工作上“没兴趣一族”也没有太多激情，工作了四五年，做的事情和以前差不多，你问他为什么，他会告诉你：工作不就是这样的，还能怎么样？

而另一些人（我们姑且把他们叫做“感兴趣一族”），却好像对什么都很感兴趣，他们好像每天都刚刚出生一样，兴致勃勃，充满好奇；在生活里他们也是样样精通：摄影、写作、跳舞、音乐、运动……这些人是上天的宠儿，就好像刚从韩剧里面走出来的男女主角一样，优秀得让人绝望。我们常常听人对“感兴趣一族”说：“你太牛了！你怎么什么都会？”

上天为什么这么不公平？让一些人拥有用不完的精力和好奇心，什么都优秀，而我却对什么都不感兴趣，什么都做不好。也许下面这个故事会带你找到答案。

周日的郊外旅游，你走到一个没有路牌的三岔路口，只有一条能够到达你想去的峡谷，另外两条则通往不知名的地方。现在是中午，

时间还算充裕，你的食物和水也足够，你会怎么走?

小明和小强在不同的时间到达这个路口，他们都碰到这个问题。

小强选择往前走试试看，他想即使走错路，也比待着强啊，他快步向前走去。1个小时以后，他不得不退回来，重新回到起点。但是小强很开心，他兴致勃勃地告诉朋友们他在路上看到的美丽风景，也许下次他们可以往那边走。说完这一切，小强又开始尝试第二条路，他一路唱着歌，蹦蹦跳跳走去。

小明认为有三分之二的机会走了也不会有收获的。如果没有确定的机会，还不如就在这里待着吧，也许会有认路的人经过，告诉我确切的答案呢？小明就这样等到时间很晚了，然后他觉得自己不能不走了，可是万一走的也是错路该怎么办?他慢慢吞吞地往前走，心里一直想着迷路的种种状况……终于，在3小时后，他看到一条路的尽头被一条河流拦住。

“天，我早就应该想到的！没有搞清楚路就不要来！”小明很沮丧地一屁股坐在河边，他连回去的勇气都没有了……

小强和小明在一个月后的一次聚会上碰到，小强在给他们的朋友讲他的一段“最奇妙的旅行经历”，小明听出来，那就是他去过的那条河。“你瞎扯，那是一条错路，而且一点也不好玩，除了一条大河挡住路，什么也没有，没意思。”小明说。

“不会吧？”小强说，“你没有看到河中间那些白鹭、那些莲花吗？那是我犯过的最美丽的错误。”

小明耸耸肩：“你这么一说……好像有吧，不过我对这个没有什么兴趣。”

这个故事里面的人，哪一个像你？

我们身边有“没兴趣一族”小明，又有“感兴趣一族”小强。小强总

是兴致勃勃地投入一个又一个冒险中，他们经历丰富，收获很多，当然失败也很多。小明则总是对什么都提不起兴趣，只有到不得不行动的时候，他们才被迫抱怨着进入，他们失败很少，也尝试得很少，因为他们觉得那个没有什么意思。

投入的快乐是无条件的

“有趣之人”和“无趣之人”的区别，到底在哪里？

我们先看看什么是兴趣。

兴趣（interesting），来源于拉丁文词根“inter”，在……之间，后面加上了代表最高级的“est”和代表当下的“ing”。这仿佛在告诉我们，兴趣就是你以最高级（est）的形式投入到当下（ing）的事情之中（inter）去。也就是说，兴趣就是让你自己完全身在事物其中。当你真正完全投入到当下的事情中去时，不管这个事情多么简单卑微，你都能感受到无穷的乐趣。任何一个瑜伽教练都会告诉你，即使认真地投入你的呼吸——这个每天你做过无数次的事情——都能感受到无数的乐趣。

佛家的禅宗也有关于投入的故事：

有源律师：“和尚修道，还用功否？”

大珠慧海：“用功。”

有源律师：“如何用功？”

大珠慧海：“饥来吃饭困来眠。”

有源律师：“一切人总如同师父用功否？”

大珠慧海：“不同。”

有源律师：“何故不同？”

大珠慧海：“他吃饭时不肯吃饭，百种需索，睡时不肯睡，千般

计较，所以不同也。”

吃饭的时候吃饭，喝水的时候喝水，那就是禅。可惜大部分人不是这样，我们在吃饭的时候想着工作，在喝水的时候又想着吃饭，在工作的时候想着出错，在恋爱的时候担心分手，在拥抱的时候还在看表……

所以我们还是凡人一个。

在做职业规划课程这几年，我见过很多很多人，他们的问题是："不知道自己有什么兴趣"又或者是"好像对什么都有兴趣"。但如果你问问他们，听说你那么喜欢市场，为什么不试试看呢？他们就会回答："如果万一失败了该怎么办？"

你知道他们的问题在哪里了吧。这些人都是不敢投入的"无兴趣一族"，那就是，他们好像从来没有想过进入当下，他们从来没有感到过乐趣。他们总在思考"读这本书，有什么用处？""万一做不好怎么办？"这让他们无法从任何东西中获得乐趣，自然也就无法对什么都感兴趣。担忧之墙永远把你和乐趣隔离开来。你就好像一个糟糕的读者，每看一页小说都要翻到最后去看看结局，那么你就完全失去了阅读的乐趣。

所以当下的投入带来快乐。下面是一段我的经历：

在一次吃饭的时候，我从一个朋友那里学到了一个橡皮筋近景魔术（就是刘谦春晚上表演的那个）。我觉得相当有趣，于是开始当场学习。在一开始的时候，我是最笨手笨脚的一个，不是穿帮就是把橡皮筋弹飞到隔壁人的碗里。大家一看我表演就说："你表演的不是魔术，而是魔术揭秘吧。"还有人说："你以为你是刘谦啊！"

但是我还是觉得有趣，在回家的路上，我一边开车，一边用手比画这个魔术。我在优酷网上面下载了所有刘谦的视频，一帧一帧地看

他如何换手指头，如何误导观众，如何做动作。一有上课的机会，我就主动给身边的人展示。当然，有的是魔术表演，有的还是魔术揭秘表演。一个星期以后，我成功地表演了这个魔术，即使面对当天和我一起学习魔术的人，大家明明知道我在换手，可就是看不出来了！

我有什么收获？我的收获是，我可以在课堂中间变魔术让大家开心，也可以用来在家里哄哄我老婆。更加重要的是，我开始多一种让自己快乐生活的方式，我觉得我在魔术方面也很有天赋呢！而且这让我自信心膨胀。

所以乐趣来源于全情投入，而不是投入后的结果，正是因为这样，乐趣可以是无条件的。

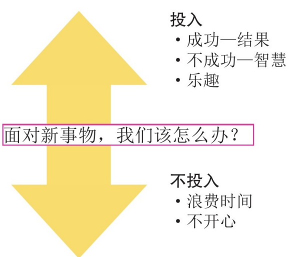
一个婴儿在玩的时候咯咯地笑，并不是因为这个游戏会让他获得什么。我们在演奏乐器的时候觉得开心，并不是因为我们要通过这个拿到钢琴十级。我们在听笑话的时候哈哈大笑，并不是因为我们要记录下来这个笑话炫耀给别人。我们在看小说的时候觉得心向往之，并不是因为这本小说能让我减压。

因为快乐就是快乐，投入的快乐是无条件的。

现在我们对投入有了下面的理解：

1.尝试是有可能成功，有可能失败的。

2.成功的尝试能收获到成果。



既然这样，为什么不停止你内心对后果的担忧，投入一些呢？

4.不管成不成功，投入都能带来快乐。

3.不成功的尝试能收获到智慧。

一个投入之人

在我们的生命动力课程中，有一个学员分享了她在新东方少儿师资班中的经历。她认识了一个有趣的人。

在少儿师资班学英语的4个月间，给我印象最深的是Maggie。她和我们不一样，我们大多是刚毕业几年，想学习完马上找份工作养活自己。据说Maggie老公是富商，现在孩子上学了在家无事，出来学习算是给自己找点事做。从她的穿用可以看出，家里条件非常好，我们把她划为另一类人，毕竟她不用拼命学习面对未来的就业压力。

1个月后学校举行美文背诵大赛，大赛分为三轮。第一轮是任选一篇背诵，第二轮是从指定的10篇文章中抽签选出一篇背诵，第三轮从指定的20篇文章中抽签选出一篇背诵。我们班60人中有20人参加比赛，大部分人都没有参加，一是感觉这个对就业没有太大帮助，二是觉得自己英语一般，肯定会被PK下来。我们想："既然拿不到奖就没有必要参加了吧。"除了成绩最好的一个同学，没有人真正有兴趣。

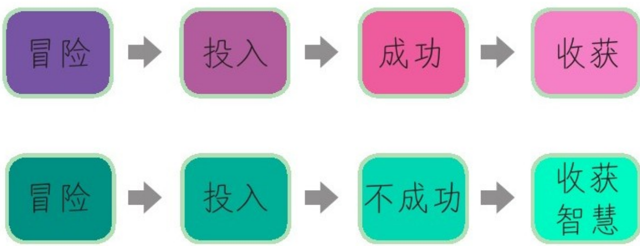
让我们吃惊的是，Maggie也参加了。我们一致认为，她的英语水平是必死的状态。但是她准备得很认真，请外教纠正发音，每背下来一段就向大家展示，得到同学的鼓励后背得更带劲了。让我们更加吃惊的是，Maggie终于赢得了评委的认可，和另外两个班里英语最好的同学，3个人一起进入第二轮比赛。另外2个人，一个是在国外留过学，讨厌死记硬背，没有再准备10篇指定的文章，而另一个人是以刻苦认真出名的，他不仅背下了10篇，还要提前准备第三轮的20篇文章。Maggie和他们不一样，她还是以一半欣赏一半学习的心态，她说读得越多越觉得英语好美，背不下来没关系，但是那种感觉让她觉得

很美。到了比赛那天，Maggie只背下来4篇半的文章，但她还是很高兴地参加比赛。当她没有抽中自己准备的文章的时候，她问老师：“老师，很抱歉我没有背过这篇，但是我特别喜欢另一篇文章，我可以背给你们听吗？”老师同意了，当她饱含感情背到“youth is……”她陶醉得仿佛没有其他人存在，美极了。

而我就站在旁边，从头到尾一直看完这场比赛。我不禁问自己，如果我不是花时间去评价和围观，是不是我也能够做到？从此，我开始明白为什么有些人总是那么优秀。

有趣之人，生命开始对你感兴趣

“有趣之人”的心智模式是这样的：



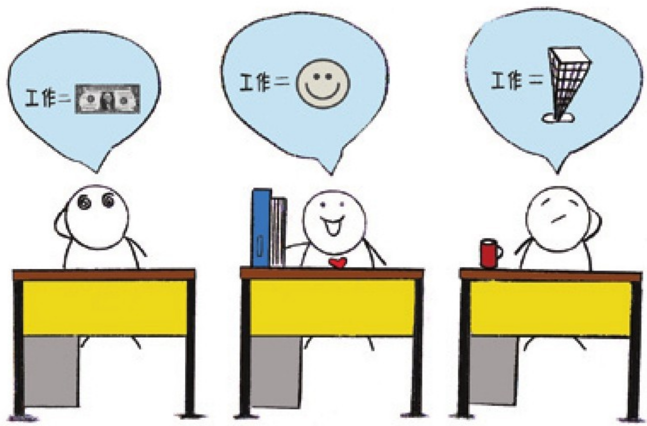
难怪有些人总是充满快乐和激情，全情投入。他们在成功的时候收获到成果，在失败的时候收获到智慧，而不管什么时候，他们都收获到过程中的快乐！他们为什么不投入呢？他们有这样一个心智模式：

冒险——投入！

投入是热爱生命的钥匙。什么是快乐？就是做事情既快，又乐！

我自己正在带领团队创业，同时也是职业规划师，我需要找到那些最好的人。所以我招聘的时候有一个原则：我会尝试挑战他们，如

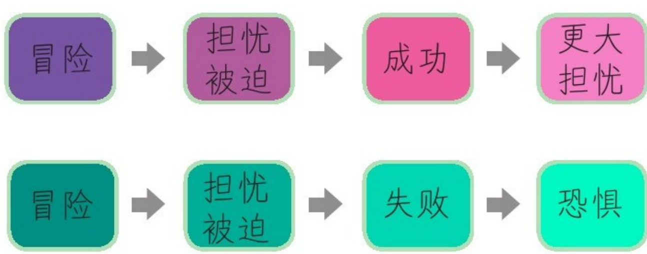
果工资很低，你会不会来做？



工作＞工资，当一个人为了工作本身而不是结果来做事，他很难做不好这件事。

我宁愿选择那些能力不算最好，但是肯接受低薪做事情的人，而放弃那些能力最好，但是无法承受低薪的人。因为不计较钱多钱少肯认真工作的人，往往觉得只要是能从事这份工作，本身就是对他的最大报酬。事实上，当一个人为了工作本身而不是工作后的工资来做事情的时候，他往往能够把工作做到最好，也一定会收到最多的报酬。

而“无趣之人”的模式是这样的：



难怪那些吊儿郎当的人永远找不到真正的兴趣！因为害怕努力了也没有收获，他们根本就不投入！不投入和低投入的人没有乐趣，也

很难得获得成果，心灵和外界都没有收获。他们不愿意面对这个事实，于是他们就对自己说："我没有什么兴趣。"——这总比对自己说"我的能力很糟糕"要好。

慢慢的，这个模式会简化成为：

新事物？——我不感兴趣！

当一个人对自己的生命开始用"不感兴趣"来搪塞时，生命也开始对他不感兴趣了。这就是"有趣之人"心灵和物质都收获多多，而"无趣之人"心灵和物质都贫乏的原因。

无趣之人，往往是无胆之人

——你为什么那么喜欢上网呢?

——在这个鬼大学，除了上网还有什么可以做的?

——听说你挺喜欢读书的，为什么不去读读书呢?

——因为……因为图书馆太远了，不方便。

——我听说网吧好像比图书馆远一点点哦。

——哦，是……其实我也不是那么喜欢读书的。

——那你还有什么兴趣呢?

——我比较喜欢街舞。

——原来是这样，我听说学校的街舞队的培训不错呢，很多外校学生都来这儿学，你为什么不去试试看?

——街舞队我知道，不过每天晚上都练习太晚了，影响学习。

——我听说你晚上经常上网到三点，好像比街舞晚一点吧。

——……是的，其实我也不太喜欢街舞。

——那你喜欢什么?

——在这个鬼大学里面，除了上网，还有什么可以做的呢?

这是我与一个有网瘾的大学生的对话。当一个人觉得面对新事物无力投入，或者害怕投入了也做不好时，他们就会表现出对新事物的漠不关心。

忙碌的丈夫对家务“不感兴趣”，往往是由于没有留出投入的时间，或者再怎么做也会被妻子数落。

你的母亲对如何用电脑“不感兴趣”，也许是因为她觉得自己用不好电脑，或者你让她觉得她太笨了。

老人们对任何事情都“不感兴趣”，是因为他们觉得自己能力不足，或者怎么做都没有年轻人做得好。

孩子对学习“不感兴趣”，往往是由于自己觉得没有学好的能力，或者再怎么努力也达不到父母的要求。

毕业生对工作“不感兴趣”，其实是觉得自己没有能赚钱的本事，或者是害怕再怎么努力也达不到自己心里满意的目标。

朋友说对爱情“不感兴趣”，其实是觉得自己不够好，或者害怕自己投入感情也会失败。

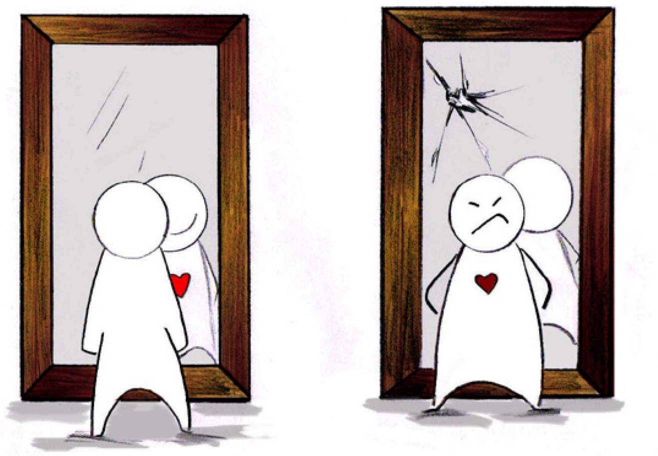
但是没有人愿意说我很害怕，所以他们骗自己说，“我根本不感兴趣！”

他们不是缺乏能力，也不是缺乏机会，他们缺乏的只是投入——对不知道结果的事情的投入！

“无趣之人”，往往不是无能之人，而是无胆之人。

所以每天问问自己，你到底是没有兴趣，还是不敢有兴趣？

生命就好像镜子一样，“有趣之人”对生活保持着极高的投入度，全力拥抱，生活也全力拥抱他。“无趣之人”用“没兴趣”把自己和生命隔绝，所以生命也躲开他。



拥抱生活的人，生活也拥抱他。远离生活的人，生活也远离他。

所以Mark Twain（马克·吐温）说：

Dance like nobody is watching；love like you have never been hurt.Sing like nobody is listening；live like it is heaven on earth.

跳舞，像没有人看着那样；热恋，像从未受伤一样；唱歌，像无人听着那样；活着，就把人间当天堂。

带着关爱而不是期待地投入生活，你会发现能力与乐趣接踵而来。

初恋的激情都会消退，兴趣会吗

有一次在大学讲座的时候，有学生站起来提问："如果连当初惊天动地的初恋都会随着时间慢慢消退，那么职业兴趣也会吗？"我说："会的。"

长久来说，只有那些不能够被满足的兴趣，才是不会消退的兴

趣。

心理学认为，快乐来源于“紧张感的释放”，一旦一个需求已经完全被满足，紧张感就会消失，快乐也就没有了，自然也就没有了持续的兴趣。

张朝阳，搜狐的CEO，从当年的海归到后来的时尚媒体红人，再到现在，他几乎用一种避世的方式来经营搜狐。这些年，他的兴趣有没有改变？2008年，《中国企业家》采访了他，我努力从他的访谈里面，试着找到他的兴趣变化。

1999年追求：金融安全感、公平

1999年有个女记者写我的那篇文章写得非常好，但是题目不好。什么叫做“不知道为什么而奋斗”？我当时知道为什么而奋斗，我为了追求公平而奋斗。

我那时候还是海归派，刚回来不久，后脚还在美国，特别受西方文化的影响。当时我已经有了很大的名气，但是，利还没有获得，金融不安全感深刻存在。

2008年追求：不奋斗

后来我说过一句话：我在名利的大道上一路狂奔。

用了8年，现在金融不安全感彻底消除了。现在我知道了人生的意义，知道要干吗。

我的奋斗就是要把奋斗变成不奋斗。

未来追求

我追求的是：首先要把“必须做什么”和“应该做什么”的责任和义务从我的辞典里删去。这几年我就是一个不断删除的过程。目前来说，还没有删完。

生命追求：自由

如果10年前，命运没有安排我们这批人进入互联网，我们会去干吗？我肯定是离经叛道的人，肯定会创业，因为生意是给人自由的。我是向往自由的，我是真的向往自由的。

我是自由主义者。我通过自己的思考，把所有的价值观都打破了，包括自我。我没有自我，我努力消除自我。

不知道今天，张朝阳走到了生命的什么地方？他有没有获得他想要的自由？

但是我知道，如果你的兴趣是赚到一百万美金，这个兴趣就挺有可能很尴尬。这个快乐会随着你赚到的钱越来越多而减少，等你有一天年薪是200万美金的时候，你还会觉得自己当年很没追求。

而如果你的兴趣更加深层，比如自由、智慧，或者帮助更多身边的人，这个兴趣就只能永远地接近，而不可能完全满足。恰恰相反，随着你的力量越来越大，你会发现需要帮助的人会越来越多，而你能够帮助别人的方式会越来越好。这就是一个永远不能被满足的兴趣。

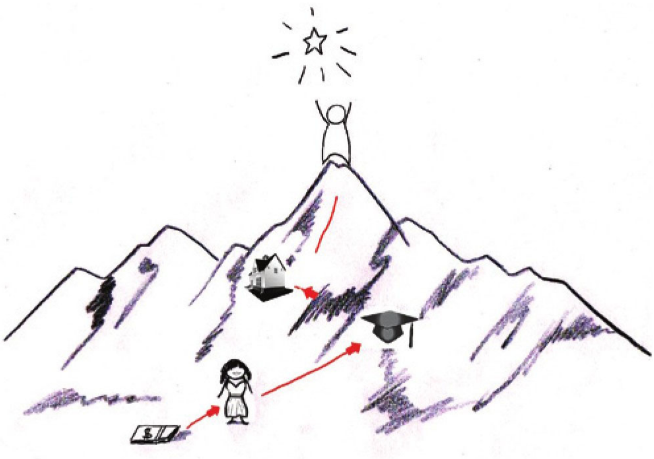
寻找那些不能够被满足的深层兴趣，比如爱、成长、超越自己、快乐、助人、宁静……它们会让你幸福一辈子。

John Wood，微软的前高管，1999年在一次尼泊尔的休假旅行中，他许下了一个给那里的孩子们建一个图书馆的愿望。随着这个计划开始启动，他意识到也许这才是他想做的事情！他毅然辞去微软中国市场开发总监的职务，开始建立起帮助孩子们获得更好教育的非营利组织“阅读空间”，帮助他们打破宿命的循环。在Leaving Microsoft to Change the World（中译名：《离开微软，改变世界——一名微软高管的意外人生》）中，他谈到了一次现实对他的打击。2003年春天，他在旧金山跑步，看到了一座自己非常中意的房子，当他去看房的时候，他发现房价完全不是他现在可以承受的！一个前微软高管，居然

快40岁都买不起自己的房子。他开始怀疑，自己是不是应该放弃追逐梦想了？

当天晚上，他收到了他朋友劳拉的信：

约翰，你的生活不属于水景豪宅，可以说你没有家，你需要继续干你现在干的事情。因为这个世界的进步实在很缓慢，特别是那些最贫穷的国家。不要把房产当做一回事。你已经拥有很少人能够拥有的东西——确切地知道自己每一天在做什么，而且很确定应该怎么做。如果你为了追求一座宽敞的房子而牺牲这点，那将是一场灾难和一个巨大的错误。



为你的生命找到一个长期的、深层的、不能被满足的乐趣。让这个永恒乐趣带领你穿透生命的无常。

第三章
心智模式决定我们的命运

你相信星座是真的吗

也许你是星座的超级粉丝，根据每周的上升星座来安排你的行程；也许你只是在心情不好的时候偶尔看看，又或者你很希望了解自己暗恋对象的性格……不管你是哪一类人，下面这个故事都值得你看一看。

汉斯·艾森克教授，现代人格科学理论的主要贡献者（Hans Jürgen Eysenck，1916年-1997年），在1997年他去世的时候，已经成为近代被引用次数最多的心理学家。他一生致力于量化人性中的某些因素，对于星座与性格的关系，他进行过有趣的实验。

艾森克人格调查表是著名的心理学量表，每个量表有50多个不同的描述，接受调查者需要给每一个描述选择“是”或者“否”。根据这些答案，能够分析出在“内向—外向”和“神经质”两个维度的人格特征。如果根据古老的占星学传说，十二星座中有6个偏外向星座和6个偏内向星座。

外向星座	内向星座
白羊座、双子座、狮子座、天秤座、射手座、水瓶座	金牛座、巨蟹座、处女座、天蝎座、摩羯座、双鱼座

另外，三种土象星座的人（金牛座、处女座和摩羯座）更能保持情绪稳定和心态平和，而三种水象星座的人（巨蟹座、天蝎座和双鱼座）则相对更神经质一些，情绪和心态也更容易出现波动。

那么事实真的如此吗？艾森克决定做一个心理学实验。

在被很多占星学家拒绝后，艾森克和著名的英国占星学家杰夫·梅奥联手做了一个人格调查。梅奥几年前开办了一个占星学院，有全世界范围的学生。他们从中选了2000多个人进行了调查，要求这些人提供自己的出生日期，并且完成艾森克人格问卷。

结果让所有的人大吃一惊！这些人的性格特征与星座的性格描述完全一致！

星座与外向有关的人在外向特质上的得分的确要比其他人高一些；与土象星座的人相比，三个水象星座的人在神经质特质上的得分也明显要高出一截。占星学期刊《现象》因此宣称，这些发现“可能是本世纪占星学上最为重要的进展”。

在占星学界一片欢呼声中，艾森克本人却开始怀疑，他突然意识到他的样本选得有问题：他选择了一批对星座笃信不疑的人来做实验。用本书的话来说，这批人已经被安装了一个关于“星座性格决定论”的心智模式，所以在他们的世界中，星座和性格就是相关的。

有了这个想法，艾森克做了下一个实验：实验的对象是1000名孩子，他们几乎不可能听说过性格和星座之间的关系。这一次，调查结果有了颠覆性的变化：孩子们在外向和神经质两个特质上的得分跟他们的星座根本就没有任何关联。性格与星座毫无关系！

这个实验结果狠狠地打击了占星学界，他们原来被认为是“占星学的代言人和保护神”的心理学家，却突然倒戈一击。对此，占星学界给出了他们自己的解释：这些孩子还没有成熟，还没有发展出他们

星座赋予的性格。

针对这个还击，艾森克做了第三次实验：这一次他选择的调查对象是成人。这些调查对象对占星学的了解程度深浅不一。调查发现，如果调查对象很清楚星座对性格有何影响，他们的问卷结果跟占星学传说的就非常吻合。相反，如果调查对象对占星学没有太多了解，他们的问卷结果跟占星学传说就不那么一致了。

实验进行到这个地步，结论已经相当明确：人们会因为对自己“星座性格”的相信，就慢慢发展成那样的性格。星座—性格的心智模式不仅让他们看到那样的世界，也让他们相信那就是自己的性格，然后按照那样的性格来生活，最后真正成为星座描述的人。

简单来说，人们真的会变成自己觉得“应该成为”的人。心智模式对我们的改变，实在是太强大了。

看看下面这个星座描述，然后根据这个描述，给自己打一个分数（0～5分），0分最不像，5分最像。你会给自己多高的匹配度？

你需要别人喜欢你和欣赏你，但你通常对自己要求苛刻。虽然你在个性上的确有一些弱点，但你通常能够设法加以弥补。你在某些方面的能力并没有得到充分的发挥，所以还未能变成你的优势。从外表来看，你是一个讲求自律和自制的人，但内心却常常焦虑不安。有时候，你会强烈地怀疑自己是不是做出了正确的决定或正确的事情。

你倾向于让自己的生活有所改变和变得丰富多彩，在遇到约束和限制时你会感到不满。你很自豪自己是一个能够独立思考的人，如果没有令人满意的证据，你不会接受别人的观点和说法。不过，你也觉得在别人面前过于直言不讳并不是明智之举。有时候你很外向，比较容易亲近，也乐于与人交往，但有时候你却很内向，比较小心谨慎，而且沉默寡言。你有很多梦想，其中有一些看起来相当不切实际。

你会给自己打几分？

这是20世纪40年代末，心理学家伯特伦·弗瑞尔在他的《心理学导论》课上做过的一个实验：他从几天前随手在报摊的一本星座书中看到的描述，从10个不同的星座里面拿出来10句话，凑成了这段文字。他要求他的学生根据这个测试给自己打分，0分非常不准，而5分则非常准确。当年，87%的学生给出的是4～5分。很明显，学生们被老师“算计”了，他们都是被自己的心智模式忽悠的人。

当然也许你已经看过这份星座描述，你也许在许多的书里面看到过这个片段和故事。那么你的反应一般是：是的，我真的有一个朋友，她是双鱼座的，她就特别的……

这个反应只能继续论证我的观点：人们宁愿自我欺骗，也不愿意相信自己是被欺骗的。因为他活在自己的“思维之墙”当中。

如果你还对此保持怀疑，我建议你做一个亲身试验。给自己准备一个日记本，记录自己每天的事情。然后在第二天，请一个朋友（如果你愿意，我很愿意效力）把昨天描述的星座隐去，留下具体的描述，打乱了给你选择。看看你有多大概率选择到自己那个星座？

我自己在不同人群里面试过很多次，正确率从来没有超过10%。简单来说，和白蒙没有什么区别。

心智模式：我们看到的是自己想看到的世界

你能读懂这段文字吗？

Aoccdrnig to rscheearch at an Elingsh uinervtisy, it deosnot mttaer in what oredr the ltteers in a word are, olny that the frist and lsat ltteres are at the rghit pcleas.The rset can be a toatl mses and you can still raed it wouthit a porbelm.This is

bcuseae we do notraed ervey lteter by ilstef.But thf word as a whohe.

这段英文的翻译是：英格兰一所大学的研究表明，重要的并不在于一个词中字母的顺序，而在于第一个字母和最后一个字母要在正确的位置。剩下的字母完全可以处于混乱的排列状态，但你依然可以容易地读出每个词。这是由于我们不会一个字母、一个字母地读，而是把每个词作为一个整体来读。

有没有发现，你只需要看到字母的第一个和最后一个字母，你就会自动地通过记忆补上剩下的部分。

R d

结合上下文，你的大脑自动填空为

Read

你有没有发现，虽然我们的眼睛持续地在阅读，但是我们的大脑并没有加工所有的字母。我们只提取了前后两个字母，然后自己填补了其余部分，这就足以让我们顺利地阅读。这也是为什么你背单词的时候，很容易就可以认出一个单词，但是却不一定能够写下来。

美国神经生理学家沃尔特·弗里曼（Walter Freeman）发现，由感觉刺激引起的神经活动在大脑皮层中消失了。这意味着我们的大脑从外界接受信息，然后又抛弃它们中的大部分，只使用其中一小部分来建立一个内心世界，以此代表外部的世界。这样，我们好像戴着一副看不见的镜片在看世界，镜片过滤掉大部分的东西和信息，我们通过自己的内心来填充这个世界，就好像你填充字母一样。如果你的妻子怀孕，你会突然发现满街都是大肚婆；如果你买了一辆大众汽车，你也许会惊奇地发现满街都是大众汽车！

并不是孕妇和大众汽车多了，多的其实是你想看到的那一部分。



我们看到的是我们自己构建的世界

《周易·系辞上》说："仁者见之谓之仁，智者见之谓之智，百姓日用而不知，故君子之道鲜矣。"简单地说，你永远只能看到真实世界中你想看到的那一部分。

如果我们只看到了世界的一部分，那我们又是如何处理这部分的呢？看看下面这个故事：

在一条狭窄的山路上，一个货车司机正在爬坡，已经开了3个小时，他有点昏昏欲睡。就要到坡顶的时候，迎面来了一辆车，车上的司机伸出头来，伸手指了一指，对他大喊了一声："猪！""呜"的一声，两车擦肩而过。他的瞌睡一下子醒了，他马上伸出头，冲着车的背影大声骂道："你他妈的才是猪！你们全家才是猪！"他得意地回过头来，看看前面的下坡路，天啊，一群猪！他刹车不及掉沟里去了。

对面的司机只是告诉他前面有猪，但是带有固定思维定式的司机以为这是一句侮辱他的话。

如果把人脑比作一台电脑的话，这个司机脑子里运转着自己内心的程序，所以当他接收到"猪"这个信息的时候，这个程序迅速地构建出来一个"对面司机骂我是猪"的世界，于是司机迅速反应"你他妈的才

是猪！”这让他失去了躲开危机的机会——其实别人的意思是“小心前面的猪”！

为什么会这样？也许因为这个司机有过被骂的经验，又或者是在他的词汇库中，“猪”就是和骂人联系在一起。总之，我们按照自己过去的经验和记忆，处理我们看到的部分世界，然后在我们脑子里面构建一个自己的世界。

你有这样的体验吗？你有没有看到一件事情，然后马上反应说：“哦，那一定是……”事后才发现那是一个错误的看法，而你因此失去很多机会？那就是因为你的大脑构造了一个错误的世界模型。

我们用一个固定程序来处理进入大脑的信息，然后根据经验和记忆构建出一个我们假设的世界模型，再对这个假设世界作出反应。简单地说，我们给自己创造了一个世界模型！然后根据这个创造出来的世界生活。这是我们大脑的工作原理。在很多时候，我们能用这个方式来快速处理非常复杂的问题，比如围棋高手根据经验和棋路（他自己构建的围棋模型）来处理能与计算机抗衡的计算。但是有些时候，这个模型也会让我们犯一些明显的错误，比如说司机撞猪。

你有没有想过，为什么同一个班的学生收获却完全不同？为什么同看一本书的人会有不同的感悟？同样是一个机会有人视而不见有人马上行动？为什么同卵双胞胎会有完全不同的命运？原因很简单，虽然他们同在一个世界，但是他们看到的世界是完全不一样的。

即使生活在一模一样的世界中，我们对世界也会有完全不同的认识。从这个角度来说，你正在阅读世界上唯一的一本书，因为是我和你共同创造了这本书。这本书对于你的意义是淡淡一笑还是改变你的命运，很大程度由你决定。

我们戴着不同的镜片过滤世界的大部分信息，我们还用我们不同的经验和记忆来解释这些信息，搭建起我们内心的世界，并且以为那

就是世界的真实状况。难怪佛教禅宗会有“色即是空，空即是色”（色指有形的事物）的说法，这句话翻译成心智模式的说法就是，一切真实的事物都是心智模式，而一切的心智模式对于你来说，都是实在的世界。

我们往往把这个称为每个人不同的“思维方式”或者“思维定式”。这个看不见的“镜片”加上一套固定的“思维程序”所搭建的内在世界模型，就是我们的心智模式（Mental Modle）。

你希望自己更加幸运吗

如果性格可以改变，那么你的幸运程度如何呢？这种显而易见的外界因素，也受心智模式的影响吗？

英国心理学家理查德·怀斯曼在他的《怪诞心理学》中，描述了他做的关于幸运和性格之间的关系的实验：

> 我给那些自愿者每人发了一张报纸，请他们仔细看过后告诉我里面共有几张照片。其实，我还在这张报纸上为他们准备了一个赚钱的机会，不过我并没有告诉他们。在报纸的中间部位，我用半版的篇幅和超大的字体写了这么一句话：“如果你告诉研究人员看到了这句话，就能为自己赢得100英镑！”那些运气不佳的人完全把心思花在了清点照片的数量上，所以并没有发现这个赚钱的机会。与此相反，那些幸运儿显得非常放松，所以看到了报纸中间的大字，从而为自己赢得了100英镑。这个简单的实验表明，幸运的人总能够把握意想不到的机会，从而为自己带来好运。

事实上，那些安装了“幸运儿模式”的人，他们构建了一个充满机会的幸运世界，会更加容易地发现外界潜在的机会；而安装“倒霉蛋

模式”的人则倾向于对机会视而不见，因为他们心中的模式中没有“机会”这个东西。

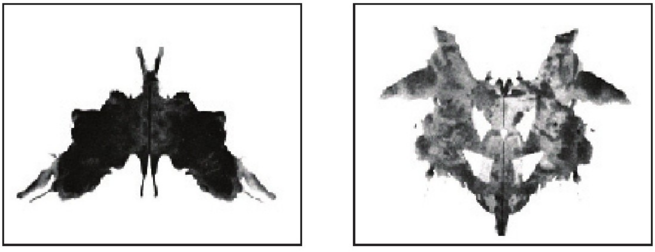
这样一来，幸运儿反复印证自己的“幸运儿模式”，从而更加相信自己的“幸运世界”，而倒霉蛋则对自己的“倒霉世界”坚信不疑。你有没有在你的身边看到，一些人好像总是带着天使的光环，一切都那么的顺利，一帆风顺，另一些人仿佛天生晦气，八字不顺，喝凉水都塞牙？

很大程度取决于，他们内心安装的是“幸运儿模式”，还是“倒霉蛋模式”。

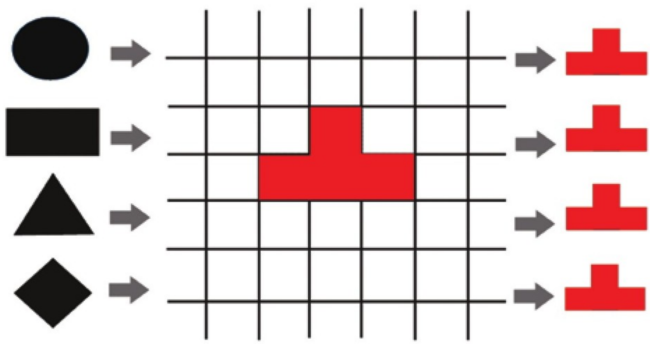
我们就是自己生命的巫师

最后讲一个心理学投射实验的笑话，在这之前先扫一下盲：

心理咨询师常用一种墨迹实验来判断来询者的内心世界（如下图）。这些图纸是把墨水甩在纸上，然后对折而成挑选出来的——换而言之，没有任何意义。心理咨询师会把这些图片展示给来询者，然后请他们回答看到了些什么？根据他们的回答，来判断一个人内心世界的焦虑。比如有人看到的都是动物的尸体、死蝙蝠、撕开的熊皮、骷髅，这样的来询者很有可能有自杀倾向，等等。好的，笑话开始了，准备笑。



一个心理学家给来询者看墨迹实验，问他看到了些什么？来询者看完第一张，说：“性。”第二张，他说：“性。”看完第三张，他说：“还是性。”接下来的十多张图片，他全部都回答：“性，性，性。”做完墨迹实验，心理学家很严肃地对他的来询者说：“很抱歉，恐怕你在性方面有一些问题。你太过于关注性了。”这个来询者很惊奇：“我简直不敢相信自己的耳朵！刚才明明是你拿着一叠色情图片来给我看的啊！”



假如你认为世界是凸的

仁者见仁，智者见智，淫者也见淫。如果你身边有一个不管什么东西都能讲成黄色笑话，什么都觉得暧昧的朋友，他的脑子里面就安装了一个“淫者见淫”的心智模式。

我们的心智模式决定了我们能看到什么世界，更加好玩的是，这个自建的“真实世界”，又反过来印证这个模式给我们看。根据以上的结论，那句《周易》的老话可以升级一下：仁者见仁而得仁，智者见智而得智。我们认为葡萄是酸的，葡萄果然就是酸的；父母觉得孩子坏得都不像自己生的，孩子果然坏得超乎你想象；你觉得“男人没有一个好东西”，那么你就能遇到一系列的流着坏水的男人。



每个人都是自己生命的巫师，你渴望什么，就会获得什么





改变你的心智模式，就能进入你想要的世界！

这就像自我实现的预言：一个女人觉得丈夫有外遇（构建了一个老公出轨的世界模型），于是越看就越像，天天地一跟二查三套话。（仁者见仁）半年下来，她的丈夫终于想通了：原来出不出轨，成本是一样的！反正家也不像家了，还不如找一个！（得仁）于是预言果然应验了……

这也许会让你想起“吸引力法则”或者“梦想成真”之类的心理法则以及类似的说法，的确，心智模式是关于这类说法至今最好的心理学解释。

我们是怎样玩死自己的？我们又是怎样让自己慢慢靠近理想的？

我们为自己构建了一个世界，然后又反复强化，最终让我们相信这个世界就是我们构建的那样。从这个角度来说，我们就是自己生命的巫师，我们给自己搭建了一个幻想世界，然后在现实中让这个幻想慢慢实现。

你每天给自己许下什么预言？

你脑子里面的世界是什么样子的？

那些比你更加幸福快乐的人，他们脑子里面又安装着什么样的模式？

如果有一个机会，你可以跳出这个模式，安装上更好的心智模式，你会看到怎么样的一个世界？

思维里的墙如何限制我们

4分钟跑一英里

直到1954年，还没有人敢想象在4分钟内能跑完一英里，也没有人取得过这样的成绩。人们认为，在4分钟内跑完一英里（1.6公里）超出了人类的体力极限。英国的长跑者罗杰·班尼斯特说：“在4分

钟内跑完一英里，是运动员和运动爱好者许多年来谈论的话题和梦想的目标。”班斯特写道，大家都“习惯于认为这是相当不可能的，是人类达不到的”。这绝对是一个局限，就像以前水手所认为的，在地球尽头，水会像瀑布那样落下去。但这只是一个幻觉。

1954年5月，班尼斯特在牛津的跑道上突破了这一极限，用3分59.4秒的成绩跑完了一英里。两个月之后在芬兰，班尼斯特的“神奇的一英里”被澳大利亚选手约翰·兰迪（John　Landy）打破，他取得了3分58秒的成绩。在接下来的三年内，其他16名选手也纷纷打破了这个纪录。

——《超常思维的力量》

在1954年到底发生了什么？是人类的基因有了突变，还是有什么科技上的突破？都不是，而是“人类不可能4分钟跑一英里”的思维模式被彻底打破了！新的思维方式解放了他们，一旦人们意识到一件事情是可能的，那么接下来的事情就只是技术和时间问题了。

那么班尼斯特是如何拆掉自己思维的障碍的？

首先，他确信在4分钟内跑完一英里是可以做到的。其次，作为牛津大学的医科学生和随后的神经内科医师，他采用科学的方法来看待训练。在训练中，当他们把赛跑成绩缩短到61秒，然后一直停滞不前的时候，他们意识到自己心智模式的障碍。他们出去徒步旅行和攀岩了几天，换了一个框框。回来以后，他们的训练成绩突破了60秒。

注意，我并不是说世界是完全可以随心改变的，如果我告诉你：只要你想，1分钟就能跑四英里！那是疯话。人类的体能是有极限的，但是这个极限却远远比我们想象的要高。所以我们必须找到我们内心世界中柔软可以改变的部分，然后通过自己的思考和观察重新塑造我们更加喜欢的世界。

我很喜欢一段著名的祈祷词：愿上帝赐我一个平静的心，去接纳

我所不能改变的事物；赐我无限勇气，去改变那有可能改变的东西；并且赐我智慧，去辨别这两者的差异。

这说的就是心智模式的智慧：找到那些我们内心世界中可以突破的地方去突破，找到那些不能突破的地方去接纳。

所以这句话可以简述成：愿上帝赐我一个好的心智模式，阿门。

像以前的航海者一样，你心中有没有关于世界的极限？

有没有一些你认为“不可能”的事情，但是却在别人身上奇迹地发生了？

那些人内心世界的极限，和你的有什么不同？

你有没有想过，真正限制我们的，是我们思维里面看不见的墙？

如果你想被关爱，那就生病吧

在一次企业内训中，我认识了Annie，她是这家著名IT企业的人事部经理，由于具有英语和法语的双语能力，被调入欧洲区任职。作为未来全球化的团队的一员，Annie春风得意。但是Annie也有自己的职业发展担忧：她的身体一直不太好，她能不能胜任海外的工作？她开玩笑说，社会流行什么病，她就得什么病，一旦办公室有人发烧，她也一定会被“传染”上。她应该选择这个提升机会吗？这个困惑让她来到新精英的课堂。

我冒昧地问她一句，你是家里的老大吗？

她说是的，我还有一个弟弟和一个妹妹。

在你弟弟出生的时候，你是不是恰巧得了一场大病？

Annie说，是的。

我的心中暗暗一震，Annie的“病根子”，也许就在这里。

这是一个家庭系统中常见的故事：第一个孩子出生的时候，受到

家里100%的关怀，一直到第二个孩子出现——她会发现，随着妈妈肚子越来越大，大家对她的关注也越来越少了。一直到第二个孩子出世，家里的重心全部转移，她就彻底输掉了这场爱的争夺战，深深地陷入一种被剥夺的情绪中间。聪明的父母一般会教长子女如何加入照顾弟弟妹妹的工作中去，让他们重新觉得自己的重要。但是恰巧在这个时候，Annie得了一场大病，第二天早上睁开眼睛，她惊喜地发现：自己失去的爸爸妈妈、爷爷奶奶又重新回到了她的床边，关注地看着她！这一瞬间，你猜她学会了什么？她的潜意识里面搭建出来这样一个奇异的链接，这个链接未来会发展为她的一个重要的心智模式：

生病—被关爱

被关爱—生病

她的潜意识说：如果你想被关爱，那就生病吧！

在我们接下来的回顾中，Annie突然意识到自己的恋爱史其实就是一个疾病斗争史——她从高中以来的各种大病小病考验着她的历届男友们，她享受着那种被男生小心翼翼地抱着，从医院里面送到宿舍的感觉，终于有她的Mr.Right在她的病床旁感动了她，获得了她的永久看护权。Annie的工作也是一场疾病史，她总是在最需要支持的时候病倒，然后坚持工作，终于感动团队和上司，给予她成功的最后推动……

如果你想被关爱，那就生病吧！生病有这么多的好处，Annie自然义无反顾地一次次生病。Annie需要调整的不是身体，而是自己内心的心智模式。因为今天成功又成熟的Annie，已经不需要通过生病来获得关爱了。

3个月以后我收到Annie从法国寄过来的明信片，她说她已经进入了欧洲的团队，工作很愉快，很喜欢巴黎的氛围，欧洲人生活起来随

意，但是做事情细致。

而且，她说，她很健康。

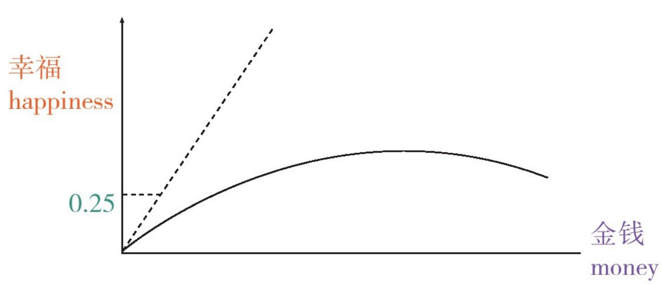
为什么很多有钱人一点也不快乐

张先生（后文简称“老张”），中年富态男，他有一个那种你在CCTV-12听过无数次的有钱人并不快乐的故事：

20世纪90年代初他下岗，在家门口开了一个小店，用了3年时间，慢慢地从零售店到小超市，后来和朋友在新疆开了一段时间的超市，超市让老张赚到了他的第一桶金。2002年他回到北京，正好赶上房价起来的那几年，他开始做建材生意，到今天也是身价几千万的主。我们在一个养生的课上相遇，了解我的专业后，老张问我一个很俗又很牛的问题：解释一下为什么有钱人钱越来越多，但是却不快乐？

有钱人为什么不快乐？这是一个有趣的心智模式的问题。

费恩海姆和阿盖尔合著的《金钱心理学》中谈到金钱和幸福的关系，“许多学者对金钱与幸福的关系进行了研究，他们无一例外地提出两者的相关性约为0.25”。看看下面这个图示，金钱与幸福的关系：



当人们收入很低的时候，对幸福的满意度确实也很低。身无分文的人对于幸福的满意度几乎趋近于零。在0.25之前是正比关系，到了0.25以后，就基本上没有太多相关了。用大白话说，从一无所有到小康这个阶段，如果你有了钱，你的幸福指数会“噌”地一下蹿了上去。但是在0.25以后，你的金钱和幸福就基本上没有太多关系。搞得不好，说不定还会下降到0.2、0.1或者更低。这一现象在数学中被称做“金钱的边际效应递减”。

看看2009年的城市幸福度和GDP的关系，也能看到这个现象。

国家统计局的“2009年中国城市GDP排名”：上海、北京、广州、深圳、苏州、天津、重庆、杭州、青岛、无锡。

《瞭望东方周刊》统计的“2009年中国幸福感最高的城市”分别是：杭州、成都、宁波、西安、昆明、长沙、南京、银川、南昌、长春。

上榜GDP的十大城市中，只有排名第8的杭州在幸福榜中上榜，而其他的另外9个城市都和幸福榜毫不相关。

老张原来的状况，显然属于穷光蛋到小康的阶段。这个阶段的人对于金钱的看法是怎么样的？幸福感和钱成正比，就是越有钱越快乐！

越有钱越快乐！一条：钱——幸福的链接就产生了。老张潜意识开始推论：赚钱是快乐之本。如果不够幸福，那就多赚钱吧！这个推论随后被证明行之有效，不断加强：他买了第一辆奥拓，送孩子上学引来不少羡慕的眼光；赚钱让他买到了一个三居室的房子，冬天晚上不用再去公共厕所了……



老张内心这个心智模式被强化得坚强无比，即便你在没有灯的夜里，都能在乌鲁木齐的超市门口看到他脑门上有荧光字幕：只要我能赚钱，我就能幸福！

总有一天，老张会越过拐点，这个时候幸福和赚钱关系就不大了。所以，当老张在建材中赚到更多钱的时候，他却发现，自己不那么幸福了，甚至还有所倒退。这个时候的幸福感主要来自于家庭、自我成长，还包括对社会的奉献。但是，这个时候的老张会怎么想？

别忘了老张脑子里面运转的那个“有钱就幸福”的心智模式，这个模式让他不会思考自己是该多回家陪老婆孩子，还是给自己办一张健身卡。他的反应类似那个撞猪的司机：不够幸福怎么办？赚更多的钱！

老张于是更少回家，更多应酬，更加努力赚钱，更大把往家里拿钱，却一次次看到老婆孩子更加冷漠的脸，也更觉得自己不幸福。像一个在瀑布下面溺水的人，他越是努力，越是下潜。

外界环境已经变化，他的内部程序还在进行，这个曾经让自己幸福快乐的心智模式今天却在毁灭自己。



如果没有打断，这个死循环将会像短路的电路板一样，迅速地自毁他的生命。这就是有钱人越有钱越不快乐的原因。

老张听完我的解释，给我讲了他的故事：

和你说的一模一样，我就在那种状态里面撑了3年，每天拼命干活，我自己都停不下来了，有些时候我都希望自己生一场大病，让自己休息几天。有一天我在酒桌上和一个甲方谈项目，突发急性胆囊炎被送进医院，昏迷抢救一天，然后马上开始手术。接着就有一个多月

不能吃任何的东西，半年只能吃水煮的青菜……医生说，如果我再晚15分钟送过来，就给我直接送火葬场啦。他们都觉得我是累出来的，其实我是心累啊，身体就有病了。

那一次生病使我彻底变了。人都没有了，还要钱干什么？我把所有的生意都交给我弟弟。我一直都想去平房住一段时间，中医建议我接接地气，我请朋友在后海边上租了一个院子，带着家人住到了那里。小巷子开不进去车，于是我的车也丢在家里。我每天什么也不干，就拿一杯水在路边晒太阳发呆，晒够了就起来走走，看看路人，听听水的声音，然后买菜回家，给家人做饭。一年过去，我的幸福感又回来啦。

今天的老百姓看报纸，很难不被有钱人的贪婪所震惊。我们能看到床底下放了3000万元现款的贪官，还有的包养着10个二奶，每年召开二奶代表大会的污吏。老百姓总是奇怪，这些人赚的钱几辈子都花不完，要那么多钱干什么？我想这个问题也许连他们自己也不明白，是他们心中的心智模式在作怪。

这群人中，不乏社会的最精英、最高智商人群，但是他们却冲不破自己“赚钱—幸福”的心智模式。在这个心智模式的背后推动下，他们的贪婪和空虚不可理喻地莫名生长，终于毁掉了自己的生命。

老张及时地生了一场大病，打破了自己的心智模式，重新找回自己的幸福感。但是其实，我们完全可以用更小的代价，来升级和替换自己的心智模式。这也是这本书的目的：

每一个希望自己幸福的人，都应该重新审视自己的心智模式。因为心智模式是关于思维的思维、关于智慧的智慧。

改变我们的世界

德国史蒂芬·沙夫胡贝尔所著的《成功心理四因素——领导心理训

练》中，讲了一个很有趣的例子：科学家根据计算野山蜂的体重及其两翼张开的宽度得出结论：野山蜂不能够飞行。

幸而野山蜂对此一无所知，且飞行自如。

在今天这个变化多端的世界，我们最大的危险不是外界的压力与竞争，而是我们内心的模式，这些模式决定我们看到些什么、感受到些什么，如何思考以及最终成为怎么样的人。这也是这本书尝试告诉你的东西：拆掉思维里的墙，改变我们的世界。

《第五项修炼》的作者彼得·圣吉说："心智模式是深植于我们心灵之中，关于我们自己、别人、组织以及世界每个层面的形象、假设和故事。就好像一块玻璃微妙地扭曲了我们的视野一样，心智模式也决定了我们对世界的看法。"

如果说每一个人都戴着一块镜片来看世界，然后用一套自己的程序来构建自己的世界，那么这本书的任务，就是帮助你细心打磨更好的镜片，升级你的程序。

关于心智模式的几个观点

一、心智模式是一套大脑内部程序

安装一台电脑，除了需要一套硬件（比如一个笔记本电脑），你还需要一套软件（比如WINDOWS系统）。如果电脑很好，却安装一个WIN32，效率肯定不会高。换过来，如果电脑一般，安装一个强大的系统，也很容易死机。

我们的物质大脑就是这台电脑，而我们的心智模式则是里面运行的系统软件。人与人的大脑的物理差距并没有太大，但是由于软件不同，他们运作的效果就会有巨大的差距。心理学家已经证明人与人之间的智商差异并没有我们想象的大，世界上智商最高的人据说也只有

228，大概是正常人的2倍。但是现实中人与人能力的差异却真的千差万别。这里面与其说是硬件（智商）的差距，不如说是心智模式（思维模式）的差距。

看看我们脑子里面的模式是如何运作的。早上起来，你的大脑开始“开机”，你起床，伸懒腰，伸手摸眼镜戴上，这一切都不需要你的意识，就好像WINDOWS不需要你管就会自动检查内存，指挥硬盘载入系统。然后你习惯性地洗脸，刷牙，吃早餐……这一切都下意识般地进行着。一直到报纸上面有一条新闻吸引了你的注意力：创业板股票持续下跌！此时你的大脑程序开始急速运作，就好像你在电脑中打开了一个百度的搜索网页，你脑子里面关于股票的所有事情都上翻了起来：最近自己想买一支股票就是这个板块的；唉……中国的创业大势还是不行，不知道地产板块怎么样；我的表弟最近创业不知道进行得怎么样了；现在不是都鼓励大学生创业吗？前几天我的同学拉我出去干，现在看起来还是要等一段时间……通俗地说，这个时候，你的脑子里面闪过一堆意识流，就好像百度搜索一样陈列在你的脑海里面，而你则用你独特的浏览方式，挑选自己最关注的信息，然后把它们加工、处理，得出你自己的结论：今天上班，拒绝你的朋友的创业邀请，然后把股票卖掉，未来考虑投资一些房产吧。你想到这个结论，很高兴地喝了一口咖啡，然后合上报纸，起身出门上班。

不管你有没有察觉，你大脑这台电脑里面的程序一直都在运作，有一些你察觉到了（比如对股票的思考），有一些你没有察觉到（比如起床，吃早餐）。有一些程序，编写已经很久了（比如伸懒腰，从哺乳动物就有），深深刻在你的系统最深处，有一些程序，编写的时间不长（比如说你前段时间才养成的吃早餐习惯），还有一些程序，是你刚刚写出来的（比如关于股票的判断），你只能试试看，如果有效，那就存下来，如果不对的话，那就再调整吧。

我们就是这样和这个世界互动着的，我们有一套我们称为本能的原始系统，在这个之上，我们通过学习和调整，发展出自己一整套独特的对世界的假设，对外界的反应方式……这些假设和程序指挥着我们的每一个行动，只要你还活着，它们就不停地运转。就好像WINDOWS系统一样，这些程序只有很少一部分会在屏幕（也就是你的意识）显示出来，更多的程序在系统的后台，也就是你的意识之外运作着。

优秀的人有一整套优化得非常好的后台程序，这些程序清晰、干净，不占内存，直指目标。正是因为这样的思想程序，他们总会有不同的思维模式，在压力下面有完全不同的心态，对事物有全新的看法，对同样的事情有完全不同的结论。

人们总说优秀是一种习惯，其实优秀是一套心智模式。

二、心态来源于心智模式

给点耐心，听我讲一个很老土的成功学故事：

一个酗酒的父亲有两个双胞胎儿子，20年后一个成为了成功人士，一个则穷困潦倒。记者分别采访他们，为什么能过上今天这种生活？他们的回答都一样：“没办法，谁让我摊上这样一个父亲呢？”

这个故事的寓意谁都明白，前者心态很好，后者心态糟糕，所以一个成功，一个失败。但是以往的论述在“心态”二字上面止步不前。试问：为什么在同样的条件下，两个人的心态却完全不一样？失败者也不是没有过挑战命运的心态，却被生活所磨灭。为什么成功者可以把一个好的心态保持20年？

深究心态的背后，我们能看到两者关于世界的假设不同：谁该为自己的幸福负主要责任？如果一个人认为：我要让自己幸福，我负主要责任，父亲是辅助的，那么他会想：现在父亲不如别人，我要和别

人一样好，自己就要更加努力。他就会成为那个成功人士。如果一个人认为：自己幸福主要靠老爸提供，所以老爸不好，自己自然活得不好是天经地义，心安理得，他就会成为那个穷困潦倒者。

对“我的幸福谁负责”的内在假设导致两者面对挫折的不同心态。而决定对自己幸福负责的人，在遇到外界条件糟糕的情况下，自然会更加努力，外界条件好，也是踏踏实实，心态自然好。而放弃自己幸福的人，则终日忧心忡忡，怨天尤人也是必然的事情，心态肯定糟糕至极。好坏心态的背后，是关于世界的不同假设而决定的。

为什么你听了一场成功学讲座，激动得神魂颠倒，回家凉风一吹该怎么样还怎么样？因为心态是一种“态”，就好像水有液态有气态。听课的时候温度上去，就是气态；回到家没有这个氛围了，就自动回归液态了。成功者的“态”你学会了，但是他背后的心智模式，你还是不懂。

数据是程序运算的结果，心态也是心智模式运算的结果。如果我们只拿到计算结果，而没有拿到程序，那么下次遇到不同情况就还是没有办法。有一次和一个疯狂英语的优秀老师交流，他问我怎么样才可以背好单词？我说就是要多重复多忘记，要数量不要质量。李阳老师不是有Enjoy losing face吗？我建议你也Enjoy losing words。用你练习口语的心态来学习词汇吧。但是半年过去了，我问他怎么样，他摸摸头说道理明白了，但还是没有进步。同样一个心态，离开了环境就没有用了。

如果希望保持心态，就一定要明白心态背后的心智模式。从心智模式上面来改变心态，是心态保持的秘密。你总会听到很多人说，很多东西都是互通的。也就是说，程序都一样，只是运作的内容不同而已，但是这个程序到底是什么呢？心智模式就是关于知识的知识，关于智慧的智慧。

齐白石说：学我者生，似我者死。我说：学心智生，学心态死。

三、每一个心智模式都有自己的局限

假设你在一家公司的某部门工作，这个部门里面有三个同事，由于人事调动，必须选择其中最好的一个当经理，而你是总体考评排名第二。如果你是一个很有上进心的人，而且不准备跳槽，你会怎么选择?

选择1：尽一切努力，联合老三，PK掉老大。

选择2：搞臭老大，再搞臭老三，我不上你们也别想，大不了一起砸掉！派个空降兵过来吧。

选择3：支持老大上位，教育老三支持，搞好部门的工作。

你想选择哪一种?

如果按照经济学假设，每一个人都是理性的而且希望获取最大价值，你应该选择哪一种？

1.如果公司该部门只有一个经理，而且永远不换，你应该选择哪一种方法？

你应该选择第一种。因为公司资源有限，而且还是独占性的，一旦一步慢就步步慢。如果你要获得最大利益，就应该用这种win-lose模式。

2.如果公司该部门只有一个经理，而且你觉得让他管理可能更差。你应该选择哪一种？

你应该选择第二种。因为资源有限，谁获得了都对你有害，不如大家都不要。这个时候应该采取的就是lose-lose模式。

3.如果公司该部门未来有很多的职位空缺和机会，或者你的眼光不仅仅限于这个公司，你会选择哪一种方法？

你应该选择第三种。因为资源无穷大，如果现在你帮助老大上

位，未来他也很有可能帮助你上位去做另一个经理。最关键的，你的行动让整个公司、行业的人都看到你的品行，他们都愿意和你玩这种win-win游戏。

双赢对吗？不一定！

现在的企业家们言必谈共赢，好像一切东西都可以共赢一样。其实共赢这个模式本身有着关键的外界假设：世界有富足的资源来支持每一个人，同时双方需要有不止一次的交易。如果没有了这两种条件，双输模式和输赢模式也许才会是最好的选择。

比如说，中国的很多民企和家族企业，奉行的更多是“打板子＋愚民政策”，既没有提供给员工更多发展的可能性，也不准备和员工分享资源，这样的企业内部提倡的共赢思想只是无源之水，根本不可能实现。中国人的心智模式更多倾向于谋略（win-lose）而不是协作（win-win），也是这个道理。

美国就是个聪明国家，在不断给全世界人民用win-win洗脑的同时，自己却在玩着三种模式切换的游戏。

石油资源是有限又独占的资源，所以美国对伊拉克哪里有共赢，恨不得一口吞下，用的是简单粗暴的win-lose模式。

对于全球化核战，美国和俄罗斯双方都拿核弹头互相瞄着，人不发射我不发射，人若发射，我必乱射！因为一旦失败，根本没有第二次交手的机会。

美国科学家联合会（FAS）核武器专家汉斯和美国自然资源保护委员会（NRDS）核专家罗伯特统计各国情报显示：核弹头拥有量最多的是俄罗斯，达1.3万枚，其次是美国（9400枚）、法国（300枚）、英国（185枚）、以色列（80枚）、巴基斯坦（70枚～90枚）、印度（60枚～80枚）。

这些弹头一共够毁灭世界23次。这绝对是绑架全世界的lose-lose

模式。

与中国的市场合作，美国意识到巨大的潜力——中国现在是一个巨大的劳动力市场，未来是一个巨大的消费力市场。这里面用的更多就是win-win战略了。

作为一种心态，双赢不总是对的。每一个心智模式背后都有相应的对世界的假定，也有着相对的局限性。世界上根本不存在总是对的道理和心态，当然，包括我这句。

在四川大学讲座的时候，学生问我新人进入公司以后，应该培养创新思维对吗？我说创新思维倒没有错，但是刚刚进入公司，先把眼前的事情做踏实了才是关键。先学习后创新，不同阶段不同发展。

对小兵说是许进不许退，但对大将就要讲懂进懂退。不同身份，思维方式不同。

外界变化了，内心的心智模式就要改变，思维方法和心态要变化。今天这个世界，唯一不会改变的就是改变。按照外界的条件变化，升级你的心智模式，就是这本书希望告诉你的东西。

老子讲：道可道，非常道。就是这样。

四、心智模式无所谓对错，只有是否有效之分

到底什么样的模式是正确的？管理大师彼得·圣吉在他的《第五项修炼》中说到一个故事：

一个人不小心被卷入瀑布下的涡流中间，11月份的水温很低，人在冰水中能够生存的时间不超过100秒。这个人被瀑布下的旋涡吸住，于是用尽全身力量向岸边游。2分钟以后，他的力量耗尽被吸入旋涡底部，然后尸体被抛到岸边。因为对待旋涡的最好方式不是往外游，而是游向中心，潜入底部再游出来，这与我们学会的向岸边游的方式恰恰相反。彼得·圣吉感叹：这个人用一辈子努力想达到的事

情，在他放弃努力后两分钟就达到了。

落水后游向岸边是对的吗？平时是，但在旋涡里面的时候却不是。前面提到的双赢总是对的吗？总想着双赢会让你在一些地方死得很惨。

一切我们奉为真理的思维模式都会有其局限性。职业发展是一个自身不断成长、外界日新月异的领域，我们每天进入新的“旋涡”，却还以过去的方式“游泳”，最后劳而无获。就好像那个溺水者一样，我们很多时候往往不是不够努力，而是努力方向错误。

在河滨地域的探险者有时候会遇上流沙，流沙看起来和沙地很像。但如果不慎落入，流沙就会像液体一样地淹没进入者。野外生存专家告诉我们，陷入流沙的探险者应该做的不是努力挣扎，而是安静不动，等到下陷的趋势停止，然后以尽可能慢的动作爬出来。如果我们按照原来的方式努力挣扎，反而会越陷越深，最后把自己吞没。

看看下面这些常见的心智模式陷阱吧：你有没有深陷其中？

五、努力付出就一定有回报

如果努力付出一定有回报，那么和刘德华结婚的就不应该是朱丽倩，而应该是杨丽娟了。因为朱丽倩陪伴二十年固然可敬，但是杨丽娟从16岁开始追求刘德华，把老父逼得捐肾跳海，实在是更加努力。

如果你从天安门向正西走，希望去颐和园，你能到达吗？即使坚持到环绕地球也不能，因为颐和园在天安门的西北边。

选择不对，努力白费，错误的努力比不努力还要可怕。每个人都需要给自己未来一个大的方向。

六、每个人都要给自己做长远的职业规划，并且制订详细的计划

今天你就业的职位，有多少是你20年前从来没有听说过的？今天你从事的行业，有多少是你20年前没有了解的？

美国人力资源管理协会（SHRM）2009年的年度报告指出：

2010年最需要的10种职业，在2004年根本不存在。

如果你在刚刚进入职场的时候给自己确定一个20年后自己达到的详细的职位（先假设这个职位还存在），你觉得你会损失多少机会？

不仅是个人，从企业发展的规划上来看也是这样，GE从来不主张做10～20年很长时间的业务规划，一般最多只做3年的业务规划。曾经有一位员工做了一份GE未来20年的销售预测，杰克·韦尔奇问他：“你计划在毛里求斯销售多少，你知道毛里求斯在什么地方吗？”

对一生进行充分规划永远都是一个好想法，但一定要记得写下来的时候要用铅笔，而且手边还要有块橡皮。

——Adam Marchick

七、只要是金子，总是会发光的

总在留言本或者是酒桌上听到这样的励志言论：只要是金子，总是会发光的！

你说，是蕴藏在地壳里面的金子多，还是打造出来的金子多？

答案是地层里面蕴藏的，世界上还有60%的金子没有被挖掘出来，在矿物质里面，在深埋的金矿里面，在合金里面。所以你如果是金子，你的常态不是发光，而是不发光！千万别以为金子就要发光！即使是金子，常态就是不发光。

在黄金采选提炼过程中，不管是土矿提取，还是沙矿提取，几乎都要经历以下几个步骤：首先是在矿场将矿石挖掘出来，经过人工或者机器将矿石打成粉末，然后用水冲走表面上的泥沙（黄金比泥沙重，用水冲洗能节约成本），只留下含有毛金的锌沙。过去我们的祖辈在没有大型机械和化工原料的支持下，只能使用水银来吸附锌沙里面的毛金，一般需要三五天左右。当存积的毛金达到七八百克时，使

用硫酸和硝酸烧煮，将毛金里面的杂质溶解，经过反复多次烧煮，普通的毛金就逐渐被提炼成黄金，但这种提炼方式只能达到95%至97%的纯度。

如果你是金子，你要提高你的含金量到一定程度，才会成为发光的金子。当你被挖掘出来，你要经过很痛苦的碾磨、冲刷、浸泡，要让你身上的杂质，不好的习惯、污点被熔掉。然后还要成型、打磨、抛光，最后才成为很有价值的发光的金子！

如果你是金子，你要做的事情是找到让自己发光的方法。这已经不是一个三顾茅庐的年代，今天的诸葛亮需要博客、微博和影响力。

八、我一旦找到自己非常热爱的工作，我就绝不会像现在这样吊儿郎当的，我会全力以赴

你只有在确定自己有终身热情时才全力投入吗？祝贺你加入“不断换工作”和“永久焦虑”俱乐部，坐在我的职业发展课堂里的人，大部分都是这样的人。

你有没有想过也许恰恰相反？事实上，只有当你全力投入的时候，你才会从工作中获得快乐。的确有一些工作会让你兴趣持久一点，有一些会让你兴趣短一些，但是你的吊儿郎当才是热爱的最大障碍。

这些道理在过去的生活中都曾深深影响过我们，但是在新的领域中，却把我们死死困住，这让我们的能力隔绝，让我们劳而无获，让我们离我们想要的东西渐行渐远。

在今天这个高速发展、不断变化的世界，软件的升级几乎是几个月一次，但是对我们大脑心智模式的升级却很少发生。在今天，你需要时时刻刻提醒自己，那些3年前帮助你成功的心智模式，现在也许正在阻碍你3年后的成功。

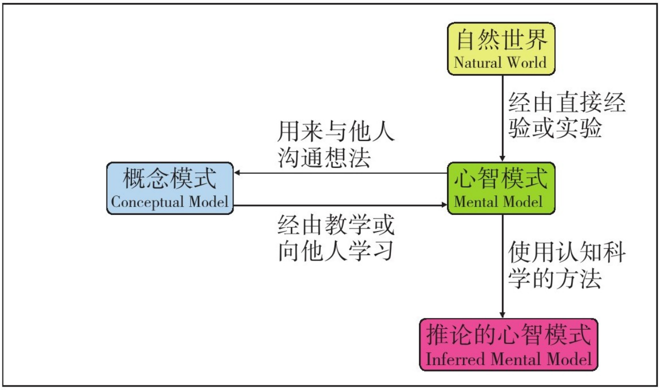
破除无效的心智模式，进入你自己希望的人生。

拆掉思维里的墙

心智模式对我们那么重要，那么我们的心智模式从何而来？

心智模式由本能和过去我们对世界的观察而来，如果还是把大脑比作电脑的话，心智模式就是我们的操作系统加上你安装的软件和硬盘里面的所有东西。

下面列出了心智模式的三种来源：



1.自然世界，我们对于外界的直接体验。

2.概念模式，我们从别人那里获得对于世界的间接体验。

3.推论和归纳，我们依靠推理形成的结论。

简单地说，我们自己的感官体验、我们从社会获得的所有信息和我们受的教育，还有我们自己思考的结果和我们过去的经历，都构成了我们自己的心智模式。

首先，感官体验能形成心智模式：很多小时候被狗咬过的人，一辈子会怕狗，即使小到只有拖鞋那么大的狗，他们也感到害怕。而小时候被爸爸妈妈带着抚摸过动物的人，会对动物有天生的安全感，他

们都觉得动物非常友善。

其次，社会与文化教育也会对心智模式有影响。这就不难理解不同文化的人，拥有完全不同的心智模式。

如果让你把“牛、草、猴子”三件事物凭第一感觉，迅速分成两个小组，试试看，你会怎么分?

东方人倾向于选择“牛、草”一组，“猴子”一组，原因是“牛会吃草”。

美国人则更加倾向于选择“牛、猴子”一组，“草”一组，原因是牛、猴子“都是动物”。

东方人更加关注事物与事物之间的联系，而美国人则更加关注事物的属性。这和我们所受的教育、所处的社会关系有关。我们生活在一个强调人与人之间的关系“以和为贵”、“枪打出头鸟”的社会，而西方人则更加崇尚个人独特的品质。不同的社会与教育形成了不同的心智模式。这两个不同的心智模式又在思想上影响我们：东方的学问倾向于系统论、实用主义（比如说中医、易经），而西方人却更加专注于本质论与实证主义（哲学、科学）。

第三，有类似经历的人，也有着类似的心智模式，比如说当兵回来的人，性格刚直；同是经历过一个年代的人，沟通起来特别顺畅；生长于单亲家庭或者家庭暴力的孩子，很多对于自己的婚姻没有信心，这都是因为他们的共同经历让他们形成了类似的心智模式。

最后，还有一种心智模式的形成方式与我们的经历有关。现在的独生子女从小就被父母和爷爷奶奶环绕着，他就很容易产生这样的推论：不仅这个家庭，而且这个世界都是以我为中心的。带着这种自我中心的心智模式进入社会，往往需要吃几次大亏才能够调整过来。

我们过去的体验、经历、受到的教育和社会环境，决定了我们的

心智模式。而我们的心智又在改变我们未来的命运，好像我们一辈子都被安排好了一样，这听起来真让人沮丧。

事实不是这样，虽然我们不能改变我们的过去，我们却能改变对于我们过去的看法，这才是心智模式的伟大之处。日本经营之神松下幸之助回忆自己获得成功的理由时说：

我获得成功，很大程度上是因为受到了上天的眷顾，他赐给我三个恩惠，让我受益无穷。

第一个恩惠，我家里很穷，穷到连饭都快吃不上了。托贫穷的福，我从小就尝到了擦皮鞋、卖报纸等辛苦劳动的滋味，并以此得到了宝贵的人生经验。

第二个恩惠，从一出生，我的身体就非常孱弱，托孱弱的福，我得到了锻炼身体的机会，这使得我到老年也能保持健康的身体。

最后一个恩惠，就是我文化水平低，因为我连小学都没毕业。托文化水平低的福，我向世上所有的人请教，从未怠慢过学习。

穷困、孱弱和低学历的经历，被松下的心智模式构建成生命中受益无穷的恩惠。不管你的过去怎么样，我们完全有能力调整我们的心智模式，重新认识我们的过去，改变我们的未来。

如何超越我们的心智模式

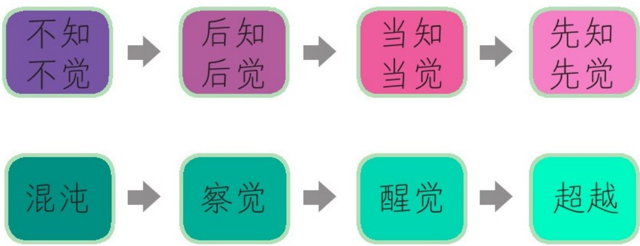
还记得《黑客帝国》的开头吗？NEO是怎样从原来的模式中觉醒的？

他发现了现在世界的BUG，重力原来是可以消失的，勺子是可以被弯曲的。这让他从一个平凡人，慢慢觉醒，变成了改变世界的救世主。

你的心智模式也一样，你常年生活在其中，就好像鱼生活在水中，混混沌沌，不知不觉。你需要一个机会，让自己意识到这个世界不是你想象的那个样子，你需要看到两个世界之间细小或者巨大的差异，比如说那个撞猪的司机，有了差距体验的你，才会开始慢慢地对你想象的世界有所察觉，我们称为后知后觉。

这样的经历越来越多，你会越来越快地意识到这些差距，就好像冲破4分钟一英里模式的班尼斯特，在训练停滞不前的时候，马上能够作出反应，这叫做当知当觉的醒觉。

最后你终于可以在事情发生之前，提前替换自己的固有模式，而挑选更好的模式来应对，这个时候你先知先觉，开始自我超越。



你有没有坐过火车？当从窗口看到对面火车动的那一瞬间，你是不是以为自己的火车走了？（不知不觉—混沌）。然后你转过头，看到另一侧窗口的站台并没有动，然后你知道，刚才的是幻觉（后知后觉—察觉）。等到下一次你看到对面火车动的时候，你能够马上意识到也许是它们在动，而不是我在走（当知当觉—醒觉）。这样的经验多了，你对面停着一辆车的时候，就会知道，一会儿对面车开的时候，也许会出现那个幻觉——先知先觉，这个时候，你已经超越自己的心智模式了。

混沌—察觉—醒觉—超越四个步骤，是心智模式升级的必经之路。

按照这个思路，本书提供了很多很多心智模式的描述，这让你可以察觉到自己内心的模式。同时在后面提到了很多形成更好心智模式的方法，这能让你更好地停留在醒觉的状态，走上自我超越之路。

第四章
成功学不能学

成功永远是小概率事件

中古时期的炼金术士们有一个梦想，他们认为世界上的所有物质都是炼金石与世界之魂（注：一说其实就是纯硫黄与水银）的不同配比而成，这样如果把普通金属加上炼金石，就会变成金子。无数聪明人在里面花费终身的时间，留下了数不清的典籍与数不清的传说，其中包括了伟大的牛顿公爵。

几个世纪以来，却没有一个人公布他成功地炼成了金子。这些瓶瓶罐罐的研究倒是成就了最早期的化学家，你可以看到alchemy（炼金术）和chemistry（化学）有着相同的词根。

这些不知疲倦的炼金术士们忽略了这样一个经济学常识，如果任何金属都能够变成金子，那么金子还值钱吗?

同样道理，我们身边充斥着这样一些点石成金的成功学故事，这些观点的主要论调就是：“只要XXX就能YYY”，而你需要的，就是不断地去做就好啦！

如果按照成功学的定义：

1.成功不难，只是坚持做一个事情。

2.只要这么做，每个人都能成功。

3.做得越好的人，越成功。

如果只要坚持做，每一个人都能成功。钱越多的人，越成功。

那么当每人都赚了5000万的时候，只有赚到5亿才算成功？如果每人都赚到5亿的时候，是不是只有赚到50亿才算成功？

读理工科的学生都学习过正态分布，这个曲线告诉大家：无论什么群体，随机变量的概率分布大多数总会停留在某一个值前后，离这个值越远，出现的概率越少。拿漂亮程度来说，这个世界上长得吓人的人不多，长得很漂亮的人也很少，长相一般的人是大多数。

如果用成功来说，成功是一个小概率事件，混得太惨也是。大部分人，还是过着不太成功也不太失败的日子。

我祈祷有那么一天，成功学的三大假设都梦想成真，我们每一个人都成为了成功人士，月薪5000万人民币，那么还是只有一小撮收入5万的和一群收入5亿的人，分别称为失败和成功人士。

成功永远是小概率事件，绝不可能人人都成功。

别被名人的成功故事忽悠了——史泰龙的“被造假”经历

你可以在任何一个成功学的书里面找到类似的励志故事，但是你有没有怀疑过它们的真实性？



史泰龙出生在一个“酒赌”暴力家庭，父亲赌输了就拿他和母亲撒气，母亲喝醉了酒又拿他来发泄，他常常是鼻青脸肿，皮开肉绽。高中毕业后，史泰龙辍学在街头当起了混混儿，直到20岁那年，有一件偶然的事刺痛了他的心。“再也不能这样下去了，要不就会跟父母一样，成为社会的垃圾，人类的渣滓！我一定要成功！”史泰龙开始思索规划自己的人生：从政，可能性几乎为零；进大公司，自己没有学历文凭和经验；经商，穷光蛋一个……没有一个适合他的工作，他便想到了当演员，不要资本、不需名声，虽说当演员也要条件和天赋，但他就是认准了当演员这条路！

于是，史泰龙来到好莱坞，找明星、求导演、找制片，寻找一切可能使他成为演员的人，四处哀求：“给我一次机会吧，我一定能够成功！”可他得来的只是一次次的拒绝。“世上没有做不成的事！我一定要成功！”史泰龙依旧痴心不改，一晃两年过去了，遭受到了1000多次的拒绝，身上的钱花光了，他便在好莱坞打工，做些粗重的零活以养活自己……

“我不知道你能否演好，但你的精神一次次地感动着我。我可以给你一次机会，但我要把你的剧本改成电视连续剧，同时，先只拍一集，就让你当男主角，看看效果再说。如果效果不好，你便从此断绝

这个念头！”在他遭遇1300多次拒绝后的一天，一个曾拒绝过他20多次的导演终于给了他一丝希望。

3年多的准备，终于可以一展身手，史泰龙丝毫不敢懈怠，全身心地投入。第一集电视连续剧创下了当时全美最高收视纪录——史泰龙成功了！

事实上你可以轻松地在wikipedia或者其他电影网站查到这只是个传奇，不是真实的故事。

首先，史泰龙的父亲叫法兰克。法兰克·史泰龙（Frank Stallone），意大利移民，是干理发美容工作的。史泰龙的妈妈杰西·史泰龙（Jackie Stallone）是个俄法混血儿，华盛顿出生，职业非常牛，是占星师、先锋舞蹈家加上女子摔跤倡导人。（按照这个彪悍的职业身份，上面说的就没错，得罪他妈妈一定是“鼻青脸肿，皮开肉绽”的。）

史泰龙毕业后也并没有鬼混，他高中是个问题少年，后来先在一个美容学校学了几天，但是并没有成为“混混”。史泰龙当然也没有在“规划自己的人生”的时候觉得“自己没有学历文凭和经验；经商，穷光蛋一个……没有一个适合他的工作，他便想到了当演员”——这也太埋汰演员了吧——而是在迈阿密大学戏剧学院（Theater Arts Department at University of Miami）读过3年的戏剧（Dramma）。然后决定退学写剧本，同时做做演员。他真正的事业开始也不是什么全美收视率第一的电视剧，而是1976年的《洛奇》（Rocky，1976），这个剧本也是他自己写的。

事实上，这个故事还远远没有达到登峰造极的恶俗，如果按照恶俗到极致的标准，这个故事应该变成这个样子：我们要以“有这样一个人，他有着一个凄惨的童年……他青年的时候也一无是处……”开

头，以“终于有一天，他××了”，（××视乎于你要销售些什么，比如销售坚持的就坚持了，销售规划的就规划了），最后笔锋一转：“这个人最后成功了，他就是著名的美国影星——史泰龙！”一般故事能写到这个份上，名人本人基本上看着都能被唬得一愣一愣的，心想这小子不错啊。然后看到最后一行，大悟：“我靠，这原来就是我啊！”

史泰龙不是因为什么都干不了才去当演员的，他是真心喜欢这一切。史泰龙也不是喊喊“给我一次机会吧，我一定能成功”就可以有写剧本演电影的能力，他老老实实学习了不少专业知识——心态能改变一些，但不能改变一切。

成功学是传奇还是历史？你用尽全力模仿的那些故事，有多少是真实的？

古典老师提醒你：成功有风险，相信应谨慎。

肯德基上校的1009次失败

如果要列出这类故事的考证，我能拉出长长的单子，几乎要得罪一半听着成功学故事长大的人。抓个重点，列举下面这个经典的关于肯德基老爷爷创业的故事，别嫌烦。看过的再励志一遍，没看过的当成功学扫盲。

肯德基创始人桑德斯上校65岁开始创业，他创业成功给我们很多启示：成功的秘诀，就在于确认出什么对你是最重要的，然后拿出各样行动，不达目的誓不罢休。在此，我要给各位举个例子，不知道你是否听过桑德斯上校的故事？他是“肯德基炸鸡”连锁店的创办人。你知道他是如何建立起这么成功的事业吗？是因为生在富豪家、念过像哈佛这样著名的高等学府、抑或是在很年轻时便投身于这门事业

上？你认为是哪一个呢？

上述的答案都不是，事实上桑德斯上校于年龄高达65岁时才开始从事这个事业，那么又是什么原因使他终于拿出了行动呢？因为他身无分文且孑然一身，当他拿到生平第一张救济金支票时，金额只有105美元，内心实在是极度沮丧。他不怪这个社会，也未写信去骂国会，仅是心平气和地自问这句话："到底我对人们能作出何种贡献呢？我有什么可以回馈的呢？"

随之，他便思量起自己的所有，试图找出可为之处……随之他便开始挨家挨户地敲门，把想法告诉每家餐馆："我有一份上好的炸鸡秘方，如果你能采用，相信生意一定能够提升，而我希望能从增加的营业额里抽成。"很多人都当面嘲笑他："得了吧，老家伙，若是有这么好的秘方，你干吗还穿着这么可笑的白色服装？"

这些话是否让桑德斯上校打了退堂鼓呢？丝毫没有，因为他还拥有天字第一号的成功秘方，我称其为"能力法则"（Personal Power），意思是指"不懈地拿出行动"：每当你在做什么事时，必须从中好好学习，找出下次能做得更好的方法。桑德斯上校确实奉行了这条法则，从不为前一家餐馆的拒绝而懊恼，反倒用心修正说辞，以更有效的方法去说服下一家餐馆。

桑德斯上校的点子最终被接受，你可知先前被拒绝了多少次吗？整整1009次之后，他才听到了第一声"同意"。

……

在历经1009次的拒绝，整整2年的时间，有多少人还能够锲而不舍地继续下去呢？真是少之又少了，也无怪乎世上只有一位桑德斯上校。我相信很难有几个人能受得了20次的拒绝，更遑论100次或1000次的拒绝，然而这也就是成功的可贵之处。如果你好好审视历史上那些成大功、立大业的人物，就会发现他们都有一个共同的特点：不轻易

被“拒绝”所打败而退却，不达成他们的理想、目标、心愿就绝不罢休。

我一直对这个故事心怀腹诽，主要是我不知道1009这个精确得吓人的数字是怎么算出来的。我们都知道，推销这件事情是反反复复的，很多客户需要一次又一次地推销才会埋单，如果是一个客户第一次第二次说NO，但是第三次继续推销，他又说了YES，这算是被拒几次？我们也都知道，推销这件事情是无处不在的，吃饭和你说一次，聊天和你说一次，然后有机会再找你推销一次，这个又算是几次？我们还知道推销员是比较一心一意的，没时间算这个拒绝次数——所以如果这个成功学故事讲的是真话，我估计肯德基上校一定是个心思缜密、内心阴暗的家伙，他身上一定有一个笔记本，每一次被拒绝就拿出来在人家名字后面画一个横，然后回家数“正”字——我今天被拒绝了224次！你们就等着我出名写传记那一天，全在这里面记着呢！

出于这种不怀好意的猜测，我在肯德基的官方论坛（http://kfc.forumup.co.uk）找到了关于肯德基上校的生平，摘录如下：

1890年山德士（Sanders）出生。

1929年炸鸡店开张，一开始只有六张凳子。

1930年当饮食评论家Duncan把山德士的饭店记录在一本叫做《美食之旅》的书上后，人越来越多。

1935年因为他对饮食的贡献，政府授予山德士“荣誉上校”的称谓。

1937年山德士尝试在肯塔基州开连锁餐厅，但是失败了。

1939年在北卡开了另一座汽车旅馆和餐厅，也失败了。

1939年山德士发明了用高压锅炸鸡。

1939—1945年在“二战”期间，油价上升，旅游减少。山德士不

得不关闭他的汽车旅馆，等到战争结束后才重开。

1949年再一次获得“山姆上校”的荣誉称号，山德士开始使用上校的名字，同时穿着白围裙、白衬衣、黑色条纹领带和黑鞋子，白色的山羊胡子，像是一个从南方来的绅士。同年，他和一个雇员结婚了。

1953年他的旅馆和餐馆一共值16.5万美元。

1950初山德士上校开始给一些餐厅特许经营权，他给这些餐厅提供特殊炸鸡秘方，收取5%的提成（这其实就是连锁业务的开始）。

1956年政府修路，肯德基的餐厅低价下跌。他把他的财产以7.5万美元的价格卖出去用于还清债务。他几乎破产，依靠每月105美元的救济金活着。

1960年肯德基有了400家连锁店。

1963年肯德基有限公司的收入达到30万美元一年。

1964年74岁的山德士把自己的产业以200万美元卖给了由29岁的年轻律师约翰·布朗（John　Y.Brown，Jr）和60岁的资本家杰克·麦塞（Jack　Massey）等人组成的投资集团。当时公司希望给他一些股份，但是山德士拒绝了。考虑到肯德基上校的影响力，公司支付了每年4万美元（后来升到7.5万美元）的终身年薪给肯德基打品牌广告。

1971年布朗和麦塞集团以2.75亿美元将这份事业出售给了休伯莱恩（Heublein）公司，是7年前购买的137.5倍。

1976年肯德基的年赢利额已经超过了2亿美元。

1980年山德士上校不幸逝世，享年90岁。

如果这份生平没有错误，和成功学的版本有以下出入：

1.从头到尾没有人提到1009次这个被拒绝的数字。

2.肯德基上校破产后穷得叮当响，好像没有证据显示他突然准备

对世界人民作什么贡献。（他心平气和地自问这句话：“到底我对人们能作出何种贡献呢？我有什么可以回馈的呢？”）任何人在这种情况下，想得更多的是怎么让自己脱离债务困难。

3.确切地说，肯德基上校39岁就开始创业了，不是65岁。

4.事实上，66岁之前，他就曾经和一些店铺达成了出卖炸鸡配方的协议。所以当66岁的时候，他只是把实体店关闭了，转型专心做已经有成功先例的连锁而已。

5.既然已经有成功先例，两年零反馈被拒绝却依然坚持就是鬼话。（事实上，如果你坚持两年都没有任何回馈，你最应该做的不是坚持，而是市场调查。）

6.从商业上来看，肯德基上校个人可以更加成功，即使他拥有“天字第一号”能力法则（Personal Power）的秘密。

看到这里，一定会有人说，停！你懂个屁，你自己收入多少？你不过是嫉妒人家肯德基而已！人家200万也比你高！说理不过就搞人身攻击，这是大部分无能者的思维方式。不过我也要说，你懂个屁，让我来告诉你这个故事里，真正隐藏的成功“天字第零号”的秘密，我称之为Money Power。

如果按照大师们所说，肯德基上校被拒绝了1009次，坚持了近20年的炸鸡配方，是个人成功的秘密，那么，在29岁的布朗律师手里待了7年，翻了137.5倍的事情是不是更值得我们思考呢？是不是我们能够得出一个更大的、完全相反的“天字第零号”成功的秘密？成功的秘密在于不要像肯德基上校那么迂腐地坚持1009次，而是像布朗一样，年纪轻轻就找到一个有前途的项目，然后尽快地脱手出去！

从一个故事里面，能够得出两个完全不同的结论，想成功的诸位，你要相信谁？

成功学的故事只是传奇，不是故事。

为什么要改编成这个版本？我不怀好意地继续推测：

1.即使没有1009次失败，肯德基上校也是个牛人，5年能把400家连锁店做出来，真的是一家家跑出来的，我很尊敬老爷子。他的故事这个框架是对的，但是1009和两年被拒的部分是“大师们”偷偷塞进去的。就好像陈胜吴广的鱼，鱼是河里捞出来的，但是布是自己填进去的，用于大众洗脑。

2.为什么要往里面偷塞故事给大家洗脑呢？因为你一次次地坚持销售，碰了南墙也不回头，这显然对“大师们”有好处。

3.为什么洗脑有效呢？因为这个故事在情绪激动的时候，塞在了“肯德基”这个无可置疑的名词中间，你一看人家的营业额，你的大脑就自动照单全收，相信了。

成功学是传奇还是故事？你用尽全力模仿的那些故事，有多少是真实的？

古典老师提醒你：成功有风险，相信应谨慎。

坚持一定会成功吗

坚持一定会成功！付出一定会有收获！

我曾经见过2万人一起喊这句口号。

当然，2万人一起喊不能证明就是对的，猪流感也不止2万人流行，也未必就是好病。

我想不怀好意地列举一些坚持也未必成功、付出也没有收获的故事。

释迦牟尼原来是古印度净饭王的王子，住在宫殿里，父亲疼爱，人民很爱戴。在29岁时，有感于人世生、老、病、死等诸多苦恼，他决定舍弃王族生活，出家修行，最终创立了影响人类社会数千年的佛

教。如果释迦牟尼坚持在宫殿里，以他的福缘与智慧，是不是能成为一个不错的国王，娶很多美丽的公主，生更多胖乎乎的一二三四五阿哥？

鲁迅在日本学医的时候痛彻地理解到，拯救灵魂远远比拯救身体重要，虽然医学即将学成，他也决定放弃。从此回国从文，成为一代文豪。如果鲁迅坚持下去，以他的深刻正直，是不是能够成为那个年代中国最好的而且绝不收红包的外科大夫？

李开复早年就读于法学院，后来他发现自己讨厌法学，他决定放弃，转而学习从高中时就很喜欢的、基础不是很厚实的、前途看起来并不是很明朗的、其实在学校只开了一年的计算机专业，最终在这个领域取得了很高的成就。如果李开复坚持下去，以他的影响力与儒雅，他是不是也能够成为著名律师，发表一本影响千万人的《做最狠的自己》？

可惜，他们都放弃了，一个成了释迦牟尼，一个成了鲁迅，一个写了《做最好的自己》。

杨丽娟从16岁开始痴迷香港歌手刘德华，此后辍学开始疯狂追星。杨丽娟的父母劝阻无效后，卖房甚至卖肾以筹资供她多次赴港及赴京寻见刘德华。2007年3月22日，杨丽娟赴香港参加刘德华歌友会，实现生平夙愿，跟偶像合照。不过，其父最后由于杨丽娟的“追星”行为而跳海身亡。

杨丽娟倒没有放弃，一直在坚持，不过刘德华和朱丽倩结婚了。

坚持不等于成功，坚持只是成功的必要工具之一。放弃也是成功的必要工具。

如果我们要修理一辆汽车，你会只坚持用扳手，不用螺丝刀吗？我们既可以用扳手，也可以用螺丝刀。关键是，目标是把车修好。

如果我们要成功，我们既需要勇于坚持，也需要勇于放弃。坚持

或放弃都是达到目标背后价值的手段，看清楚你成功背后的东西才是最关键的。

释迦牟尼放弃王位，坚持了智慧；鲁迅放弃医学，坚持了救国；李开复放弃了法学，却坚持做最好的自己，所以他们可以安然地放弃，投入更好的方式。他们知道自己坚持的是结果，放弃的是方式。

有一个痴情的年轻人，他每天到公司楼下去等他喜欢的女孩子下班，这样坚持已经半年了。但是对方不仅毫不动心，而且好像还越来越给他脸色。他很苦恼，过来找我。

我问他，你能去公司楼下坚持半年，你不是凡人啊。你这么坚持，希望的结果是什么？

“我希望打动她。”

“那有效吗？”

“没有，她没什么感觉。”他挠挠头回想，“而且她还有点尴尬，因为有的同事老笑话她。但是我相信，如果我再坚持下去，一定能够打动她的。”

这种人就是爱情小说看多了，爱情小说就是谈恋爱里的成功学。

“你用一种方式尝试了半年，都没有达到效果，你坚持的是等她，还是打动她？等她下班只是打动她的一个方式，如果这个方式不奏效，就换另一种更加奏效的。这才是坚持打动她啊。”

半个月以后，他发来短信说，他换了用E-mail和那个女孩子交流，那个内向的女孩子很欣赏他的文字，现在他们已经很开心地在一起了。

一男友要分开，女生苦苦哀求，以死相逼。江湖救急，这件事情又摊到了我头上。我去问那个女孩子：“你在坚持什么？是让你的男友喜欢你，还是让他不要走就好，讨厌你也可以？”

她说，当然希望他继续喜欢自己。

“你这样以死相逼，即使以后在一起，他有没有可能继续喜欢你呢？”

她摇摇头：“他已经开始讨厌我了。”

“如果你坚持让他不要走，你就继续要死要活下去，至少现在看起来还挺有效。但是如果你要坚持让他喜欢你，你也许可以考虑让他离开好好想一想。你想坚持哪个？”

女生最后选择让男友离开，男友惊诧之余，内心感激。女生继续坚持对他很好。男友最后也回心转意，他们快乐地生活在一起。

大部分的矛盾与冲突，就是因为双方都在坚持自己的形式，而不是结果。打着爱的旗号来伤人，而且还坚持不懈。佛教中间三毒之一“痴”，就是指这种执著于形式而不是结果的行为。

你今天这样苦苦地坚持，这坚持背后，是在坚持结果，还只是在坚持方式？

模仿比尔·盖茨就能成功？你死定了

有一天，乌鸦和猪一起坐飞机。猪听见头等舱的乌鸦对空姐说：“小妞，过来，有酒吗？”在空姐有礼貌地拒绝以后，乌鸦大声说：“连这个都没有开什么飞机？滚！”

猪觉得成功人士太牛了。猪也希望成功，于是他也模仿说：“小妞，过来，有酒吗？”空姐同样很有礼貌地拒绝。猪也大声说：“连这个都没有开什么飞机？滚！”

五分钟以后，飞机舱门打开，猪和乌鸦都被从五千米的飞机上扔了出去。

这个时候，乌鸦对猪说：“小样，我有翅膀，你有吗？”

模仿成功者就能成功，这是成功学的著名逻辑。

当你真正开始实践，才发现很多东西是无法模仿的，这就是生活的逻辑。

我在很多地方听到对大学生讲职业规划的老师，常常会用到比尔·盖茨的例子。大意就是，比尔·盖茨不也没有读完哈佛吗？为什么他可以退学，成为这么伟大的公司老总？同学们，文凭是没有用的！放弃这个东西，去做你喜欢的事情去吧！



成功的秘密在于坚持直立行走！坚持下去，你也可以像我一样成功！

每次听到这些言论，我就脊背发凉。我不是反对他们真的学习比尔·盖茨，放弃学位去做那些伟大的事情，但是我希望他们先看完下面的这个故事。

下面引用一段美国西北大学凯洛格商学院领导力与组织学教授兼社会学教授布赖恩·乌齐（Brian　Uzzi）的文章，他的研究领域包括领导力、关系网络、决策、团队合作等。

在微软（Microsoft）成为家喻户晓的品牌之前，它的创始人比尔·盖茨（Bill　Gates）拥有的社会关系网中就有一个得天独厚的优势——那就是他的母亲玛丽·盖茨（Mary Gates）。当时，她与IBM公司的高层管理者约翰·埃克斯（John　Akers）同是一家慈善组织——联

合劝募会（United Way）的董事会成员。而埃克斯正在带领IBM向台式机业务进军。

有一次，玛丽·盖茨与埃克斯谈及计算机行业中新成立的一些公司，埃克斯认为它们无法与自己的传统合作伙伴匹敌，但玛丽认为IBM低估了这些新公司的实力。

也许是她改变了埃克斯在IBM应该向谁采购其个人计算机DOS操作系统这个问题上的看法，也许是她的观点印证了埃克斯已经知晓的情况。但不管当时的实际情况到底是哪一种，反正在他俩这一席话之后，埃克斯同意考虑小公司提供的DOS技术方案，微软公司就是其中的一员。接下来发生的事情就尽人皆知了：微软赢得了DOS合同，并最终取代IBM成为全球最强大的计算机公司。如果比尔·盖茨没有强大的社会关系网络，这个轰动一时的新操作系统也许就会被埋没，像威廉·道斯一样变得默默无闻。（注：还有一种说法是，Mary Gates是IBM的董事会成员。我想这个有点不靠谱。因为美国的很多采购活动，是有避嫌的问题的。）

比尔·盖茨为什么能够从哈佛退学？首先是因为他有一个衣食无忧，不需要自己支持的富裕家庭，父亲是著名律师，母亲是富裕银行家的女儿。在他7年级（相当于初一）的时候，他的父母让他从公立学校转学，送他到湖边学校——一所西雅图的昂贵的私立中学。第二年，私立学校花3000美元购置了ASR-33，这是当时第一批能够接入分时系统编程的机器。这让比尔·盖茨在13岁就成为世界上最早接触计算机编程的一群人。在他退学那年，他已经有了1万小时的编程时间，那个年纪的他没有父母的负担，美国的福利保障非常好，这让他自己也没有什么好担心的。

其次是当时的大学没有他需要的科目，比尔·盖茨的专注领域是计

算机而非法律。那个时候的哈佛大学没有计算机系，而经过无数日夜痴迷编程的他，自己就是当时世界上最好的编程员之一。

最关键的是，比尔·盖茨有一个强大的家庭网络，帮助他链接上资源平台，让他能链接上世界上最好的硬件公司。否则IBM不要说和这个年纪轻轻、不打领带的哈佛退学生签订合同，甚至比尔·盖茨连进IBM的大门都难。

在上述条件都满足以后，关于商业眼光和技术的比赛才真正开始。

如果今天的你还有家人需要负担，毕业工资不定，福利保险一个没有，创业还需要场地，家里没人没钱，你当然也可以成功，但是请不要模仿比尔·盖茨——“我有翅膀，你有吗？”

努力就能成功？看看李嘉诚的创业奇迹

看完国外的，我们再来看一个中国的创业奇迹：李嘉诚。

传统的故事是，李嘉诚是白手起家的一代富豪的典范。一个只读完初中的人，一个茶楼的跑堂者，一个五金厂的普通推销员，成为了香港的首位富豪。

这个故事是真的，而且李嘉诚从1940年流落到香港，3年后父亲辞世，他决定自己担当起家庭重任，开始在茶楼跑堂，钟表厂打工，在五金店和塑料厂做推销员，5年后升至经理。其间不知道尝尽多少苦楚，也收获不少能力。他看好塑料市场的发展，也意识到这是自己出来创业的好机会。他自己的积蓄只有7000元港币，于是他向他的舅父庄静庵（一说为叔父李奕及堂弟李澍霖）借了4.3万元，一共凑够了5万元。1950年在筲箕湾开始了他的长江塑胶厂，正式步入企业家行业。以后的故事你都知道，不用我再说。

但是当时李嘉诚从亲戚处借回来的4.3万元是个什么概念呢？假设当年李嘉诚不是从亲戚处借钱，而是自己打工，按照他自己5年攒7000元的功力，也需要30年，塑料的时机早就过去了。1950年前后，香港人的平均月工资是250元左右。4.3万元是172个月的工资。如果按照北京人的平均工资是4000元算，那么这笔钱现在大概就是68.8万元。

这个可以轻易借出去68万元做生意的舅父，到底是谁？

此人是庄静庵先生，广东潮州人，原任香港潮安同乡会永远荣誉会长，广东省政协港澳委员，广州潮人海外联谊会名誉会长。他是当时香港钟表行业的富豪，李嘉诚一开始打工的那家中南钟表店，就是他的。13年以后，他成为了李嘉诚的岳父。

不可否认，李嘉诚先生的成功，主要来自他的勤奋、刻苦的精神以及智慧，你可以从《李嘉诚传》里面好好看看他的故事。但是这个故事里面除了传奇和奇迹，还有一些无法模仿的非个人因素：难得的塑料、地产以及香港起飞的时代大潮，李嘉诚的天赋，还有很重要的一点，一个在关键时刻能够借出68万元的亲戚，和一个钟表大亨的名誉“无形资产”。创业不仅仅需要努力打拼和一腔热血，资本与人脉的积累至关重要。

我想，他的故事，你也很难模仿。

名人成名了！他原来是10，现在是100，中间做了不少的工夫，这样的故事既不好看也不励志——因为太复杂了，谁能学会？

所以名人故事一般告诉你，他原来是1，现在是1000，中间只做了一件事情，反复地做，就成了。这样的故事就既好看又励志了。这样倒是简单，但是真能学会吗？在我看来，这个世界上没有人可以只是依靠从众而成功。

最后引用马云老师的话：

很多时候少听成功专家讲的话。所有的创业者多花点时间学习别人是怎么失败的，因为成功的原因有千千万万，失败的原因就一两个点。所以我的建议就是少听成功学讲座，真正的成功学是用心感受的，有一天你就是成功者，你讲任何话都是对的。

你看，马云如果讲成功学，一定是大师。

独孤求败下江南

坐在一个著名大学商学院的咖啡厅里休息，我听到这样的对话：

——你现在这么累，到底是为了什么？

——为了把公司做起来。

——然后呢？

——然后可以做大啊！

——再然后呢？

——然后争取VC、PE、IPO，然后可以迅速地上市，圈到更多的钱。

——然后呢？

——然后可以更加大啊。到时候做什么都可以了。

……

对话的两个人说到这里显然都有一点尴尬，心照不宣地转换了话题。事实上，很多公司和很多人就是在这样子的“大、更大、再大”的目标下面，一天又一天地忙着，直到有一天被一个“更更大”打败。

金庸小说里面有一个人叫做“独孤求败”，他非常成功地击败了一个又一个对手，一直都保持成功。终于有一天，他打败了所有的高手和高高手，用我们现在的话来说，他彻底成功啦！

独孤求败理论上应该很开心，但是他却开始郁闷，他需要一个高高高手，给他一次失败，那将会是他下一次成功的开始。但是这样的人还没有生下来呢！

只有打败对手，才叫成功，而独孤求败却没有对手，所以他最后郁郁而终。

这个人是成功还是失败？

如果他在五月流浪到江南，遇到当年败在自己手下的剑客，在堤边带着孩子快乐地玩耍，不知道他会作何感想？

他会不会想，花了这么多年时间等待失败，本身就是一个失败？

成功，就是越走越近

什么是成功？想到成功，你会想到什么？

你会想到CEO？创业上市？有房有车？还是一呼百应的领导力？

作为一个前GRE的词汇教师，我认为大部分人误读了success的意义。从词源来说，success这个词来自中古英语“succeden”，前面是拉丁文前缀“suc”代表“靠近，接近”，后面是一个代表“走”的词根“cess”。所以“success（成功）”这个词的本义，不像今天我们理解的那样：有钱、超过别人或者是最终达成一件事情。那都不是成功的真正意义。

成功的真正本义应该是：越走越近。

这是我听过对成功最好的解释。

你应该如何定义成功？有人说，成功就是赚到1000万元。1000万元是一个很好的成功标志之一，却一定不是成功本身。

不信，你问问他，赚到1000万元你会做什么？他会说要买房、买车。

你可以继续问他，如果你买到车子和房子，那么这个背后的意义是什么？他会说这会让我的家人快乐。

如果让你的家人很快乐，这背后的意义又是什么？他会告诉你，我会觉得自己是一个能担当责任的人。

让自己成为一个能担当责任的人！这才是成功的真正目标。一千万只是让他越走越近。

什么是你人生的真正目标？就是那些你不会随着外界环境改变而改变的目标。你可以试着问自己下面的问题，来判断你有没有找到你人生的真正目标。如果我今天的外界条件突然完全改变，比如我突然掉到一个荒岛去，我是不是还会追求我现在设定的目标？

这个时候，你还会设定那1000万、CEO的目标吗？也许不会；但是在荒岛上，也许你依然追求让自己成为一个对自己负责任的人，或者你希望获得认同，或者你喜欢可以掌控生命，这些才是你不会改变的成功目标。

在电影《荒岛余生》中，汉克斯扮演的查克身为联邦快递的系统工程师，飞机失事，掉落到一个小岛中去。当社会、身份、爱情全部远离，他尝试逃离这个小岛，但是潮水一次次把他冲回来。

他对自己说：

I gotta keep breathing.Because tomorrow, the sun will rise.Who knows what the tide could bring?

我不能停止呼吸，因为明天，当太阳升起来，谁知道潮水能带来什么？

这是我最喜欢的一句台词，我为这种对希望的执著深深地感动。查克在岛上有没有成功？他获得了前所未有的成功！即使命运用了最大的力量来扼住他的咽喉，他告诉自己：只要你还在保持呼吸，那就

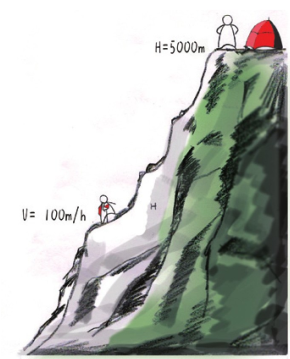
是一种成功，因为明天，当太阳升起来，谁知道潮水能带来什么？

每一次呼吸，都是一次成功，查克离自己的目标，越来越近。难道这不是最好的成功？

你现在就很成功

如果把赚到100万元当做成功，你现在有没有成功？如果没有，那你会不会一定成功？不好说，收入会变化，行业会动荡，房价会上涨，这一切不可控因素都让你的成功置于深深的不可测之内。

如果把公司上市作为创业成功的定义，你现在有没有成功？如果没有，你的公司会不会一定成功？不一定，我们都知道创业除了要能力还要有运气。还需要考虑很多相关因素，有一些公司甚至不适合上市，即使上市了，会不会下市？会不会金融危机？



成功不在乎你站得有多高，而是你走的有多快。

如果把结婚当成恋爱的成功，你会不会成功？这一次你倒是随时可以“成功”一下，结婚证只要花9块钱就能够“成功”。可惜的是，你“成功”了以后，如果面对一个不爱的人，要成功来干什么呢？

如果你把成功定义为：成为一个能担当责任的人，你会不会比赚

到100万元更加成功？你可以在赚到1万元的时候担负1万元的责任，赚到100万元的时候担负100万元的责任，只要你勇于承担自己可以承担的，你就越走越近，你就一直都很成功。这个想法会不会让你离成功更近？

如果把不断地奋斗、挑战自己作为定义，你会不会比公司上市更加成功？只要你还在努力，还在越走越近，你就是一个成功人士。你会一直享受这种越走越近的快乐。

如果把爱与支持你的另一半作为成功的定义，你会不会比结婚更加成功？只要你每天都在关注和支持对方，每天都在构建一段更加亲密无间的信任，你就在成功的爱情当中。这个想法会不会让你更快乐？

我曾遇到一个自卑的大学生，他觉得自己口语不好，他觉得只有说好了一口流利的口语的人，才能够获得快乐和自信。我告诉他：没有必要说一口流利的英语才算成功，才可以获得快乐和自信。你为什么不尝试快乐而自信地学习说一口流利的英语呢？

是痛苦地学习，希望可以获得流利的口语学得快，还是自信快乐地学习英语学习得快？

当你把成功的定义放在外界，你会把自己陷入一种不可控的焦虑，一种得到前恐惧、得到后空虚的生活当中。你的天花板是别人的地板，而你总在向上看，从来没有留意过窗边的风景。

只有当你把成功的定义放在内心，你才能够真正获得可以掌控的幸福，获得那种贯彻始终的幸福生活。你可以安心地靠在窗口看看风景，然后更快上楼。

回顾你的生命，那些让你最幸福、最快乐的时刻，是不是都是来自于生命深深的底部？那些最艰辛的日子你默默地坚持，那些黑暗的日子你的眼睛里面闪着理想的光。回顾过去，那是你生命中一无所有

的时刻，也是你生命中走得最快的时候，而成功就是越走越近。

很多人喜欢《当幸福来敲门》这部电影，有人喜欢男主人公加德纳最终成为经纪人的那一段，有人喜欢他在出租车上玩魔方获得工作的那一段，而我最喜欢的却是他带着儿子挤在地铁站的厕所里面过夜的那段。被房东赶出来的父子俩被迫流浪到地铁站，踹开一个公共厕所的门，哄着孩子入睡。然后他顶着厕所的门，翻开书，准备他的入职学习，他的脸上满是坚定。他告诉他的儿子：

You got a dream，you gotta protect it.People canot do something themselves，they wanna tell you you canot do it.If you want something，go get it.Period.

如果你有梦想的话，就要去捍卫它。当别人做不到什么的时候，他们就想要告诉你，你也不能。如果你想要些什么，就得去努力争取。就这样。

如果你有一个梦想，那就去捍卫它；如果你有一个目标，那就去争取它。走起来！当你走在人生之路上，没有必要去羡慕那些走在高处的人，也没有必要轻视那些走在你后面的人，因为成功不是生命的高度，成功是生命的速度。成功在你此刻的脚下，成功就是越走越近。

当你疲惫，那就歇息。

当你苦恼，那就哭泣。

当你快乐，那就小小地忘乎所以。

只要你继续前行，你就在成功。因为成功不在前方，成功就在当下，成功就是越走越近。

对自己说：成功是越走越近，那么我现在就很成功。

下面是我喜欢的有关成功的话，跟大家分享：

1.美国哲学家厄尔·南丁格尔：成功就是逐渐实现有价值的理想。

2.成功就是实现人生目标的过程。

3.成功可以分为两部分：你怎样看待自己；别人怎么看待你。

4.成功＝what you have been/what you should be。

5.成功的意义在于遇到许多好的问题。

6.罗兰：成功的意义应该是发挥了自己的所长，尽了自己的努力之后，所感到的一种无愧于心的收获之乐，而不是为了虚荣心或金钱。

7.孔子：三十而立，四十不惑，五十而知天命……

8.老子：人法地，地法天，天法道，道法自然。

9.罗素：A good life is one inspired by love and guided by knowledge.

10.爱因斯坦：在一个崇高的目的的支持下，不停地工作。即使慢，也一定会获得成功。

11.李开复：成功的定义其实就是让自己快乐。

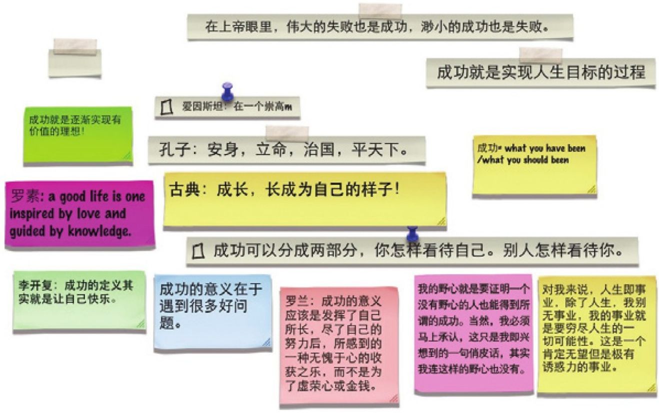
12.古典：成长，长成为自己的样子！

13.现代社会的三种毒药：消费主义、性自由和成功学。消费主义以品牌为噱头，以时尚为药效，恋物成瘾。性自由以人性为噱头，以性爱为药效，纵欲成瘾。成功学以速成为噱头，以名利为药效，误导急于走捷径成为人上人的年轻人投身其中，投机成瘾。

14.我的野心是要证明一个没有野心的人也能得到所谓成功。不过，我必须立即承认，这只是我即兴想到的一句俏皮话，其实我连这样的野心也没有。

15.对于我来说，人生即事业，除了人生，我别无事业。我的事业就是要穷尽人生的一切可能性。这是一个肯定无望但极有诱惑力的事业。

16.在上帝眼里，伟大的失败也是成功，渺小的成功也是失败。



成功的定义可以有很多种，你喜欢哪种？

更多资源：

《异类》，一本让你明白比尔·盖茨、披头士成功背后的10000小时定律与成功者背后的幸运的书。

《幸福之路》，罗素的书，关于什么是职业？什么是婚姻？什么是幸福？什么是成功？影响我最深的关于幸福的书。

《人性的弱点》，卡耐基最经典的一本书。

《做最好的自己》，李开复的书，不用多介绍了。

《图穷对话录》，徐小平老师的永久经典。

第五章
如何找到热衷一生的事业

不要只和要结婚的人谈恋爱

“我只和要结婚的人谈恋爱！”

Michalle是我的好朋友，她有一个原则，就是自己的第一个男友应该是自己的丈夫。我告诉她，你这样子肯定找不到好男人！这样子的选择方式只能遇到三种男人，天真到认为可以一见钟情的小男生、觉得结婚就行的老男人和觉得反正承诺又不上税的大忽悠。

3年过去，她跑过来告诉我说：你完全说对了！我这3年就是遇到了三个一模一样的人！唯一不同的只是顺序是213而已！你会算命吗？

我反问Michalle，如果你是一个公司的老板，你只允许和你签订终身合同的人进入你们公司，那你会迎来些什么人？

Michalle说，如果那样，也许只有三种人会来应聘：

1.天真懵懂，刚刚毕业，觉得自己会在一家公司干一辈子的员工。

2.身心疲惫，希望自己随便找一家公司干下去的“老油条”。

3.觉得反正先干着，大不了付一点违约金的员工！

Michalle说完恍然大悟，难怪被你说中！

我不会算命，我只是很熟悉Michalle的心智模式。一个心智模式一旦启动，你几乎可以预见他的结果。就好像一个程序员敲下回车键的时候，他其实已经能够猜出来程序最后的结果。好的人力资源师在进来3分钟的时候，已经可以判断要不要你，因为他在见面3分钟的时候，已经了解到你的心智模式。

抱着“只和可以结婚的人谈恋爱”想法的人和“我只选择做要从事一辈子的工作”的心智模式一样，一旦启动，结果一定是没恋爱、无工作。因为你的选择规则本身就把候选人删除掉了！

看下面这个故事：

有一个虔诚的基督徒，他每天走进教堂，对他的上帝祈祷：“主啊，我是一个好基督徒，我这一辈子从来没有做过坏事。我只有一个愿望，希望你让我中一张彩票！”他在世的时候天天这样祈祷，还是一无所获。

死后他上到天堂，见到上帝，于是很生气地质问他：“为什么我这么虔诚地祈祷，你却从来不帮我？”

上帝无奈地说：“我愿意帮你，但你至少先买一张彩票吧？”

这个故事告诉我们：如果你只有确定能够中奖才去买彩票，上帝也帮不到你！

同样的道理，对于我们大多数人来说，一下子就找到终身事业和中彩票概率差不多大，而如果你只有确定了一个所谓的终身事业才开始投入，你永远找不到自己的目标。

尝试总是冒险的，而不尝试是最大的冒险。

职业选择的一见钟情、两情相悦和白头偕老

很多人有这样的想法：一旦我发现了真正想做的事情，我就会全力以赴投入工作，不会像现在这样吊儿郎当的。

自打去年从一家小民企辞职，静还是提不起精神来进入一份工作。她在家这一年，也有进入其他公司的机会，但是她觉得那不是她特别喜欢的，所以都拒绝掉了——做了两年的会计工作，她深深体会到干不喜欢的工作的痛苦，她希望选择一个真正有热情可以做一辈子的工作。

一年多下来待在家里，看着原来的同事们开始有的升职，有的跳槽，有的改行到自己喜欢的工作，自己却越来越消沉。妈妈很着急，问她到底喜欢什么？

静说自己也不知道。但是她说："一旦我发现了真正想做的事情，我就会全力以赴投入工作，不会像现在这样吊儿郎当的！"一直到今天，她还在等待。她很困惑，她只是想找一个她喜欢的工作，这有错吗？

在我们的身上，有没有静的影子？我们希望遇到自己真正感兴趣的工作，但是我们却不愿意做一些尝试。我们被过往的痛苦工作经验吓怕了，或者看过太多职业发展的书，那些书联合起来就是为了告诉你一个道理：世界上一定有你最感兴趣的工作，而如果你找不到它们，哼哼！你就死定了！

于是你开始寻找这个"MR.RIGHT"，你做了无数的测评，每一个都似是而非，你问了很多的人，每一个都各持己见。你开始越来越困惑，最后你决定等待一个一辈子的兴趣出现，然后才开始全力以赴，这样不至于浪费自己的时间……你开始希望先中大奖，再买彩票，我说过了，上帝也帮不了你。

相信你一定认同，只有找到切合自己深层志趣的工作才是真正适

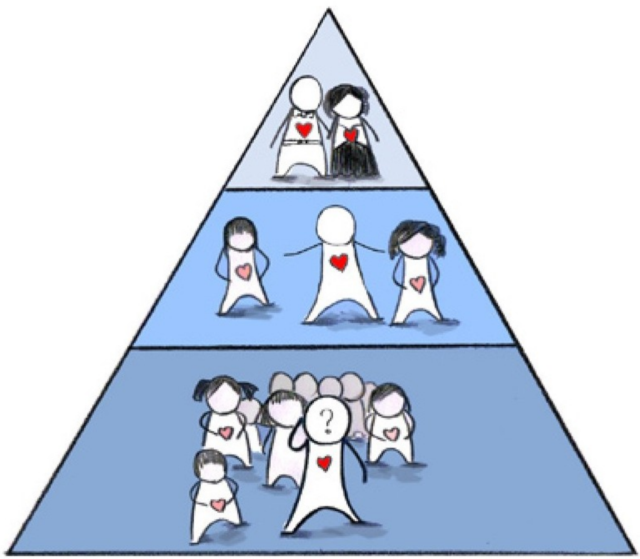
合你的。但是一个可以持续一辈子的兴趣是如何产生的？我们应该对兴趣有一个深入的了解。兴趣有三种境界：兴趣、乐趣和志趣。

兴趣是让你好奇的东西，让你觉得可以尝试一下。兴趣被快乐地强化以后，就会成为乐趣。

乐趣会让你在其中获得快乐，也让你可以快乐地进入其中。

志趣会让你在其中找到自己的价值，让你觉得你可以投入一辈子。

还是用恋爱来打比方，恋爱有三种境界：一见钟情、两情相悦和白头偕老。你需要一见钟情很多人，两情相悦一些人，然后才会白头偕老一个人。



你需要一见钟情很多人，两情相悦一些人，然后才会白头偕老一个人。

最好的方式是——年轻的时候你可以一见钟情，但是到了年纪你就该两情相悦一段，然后选择和一个人白头偕老。

最糟糕的方式莫过于这样——年轻的时候你遇见谁都想白头偕老，年老的时候，你看到谁都一见钟情。

职业也一样。年轻的时候，你应该凭着好奇尽可能多地尝试和体验一些工作，慢慢地在其中寻找到自己感到乐趣的几个，最后自己专注于投资其中一个。最糟糕的往往是年轻的时候你看到什么都想做一辈子，等到年老的时候，你还总是这样，什么都只能做一阵子。

如何找到最适合的工作——这样选择职业不后悔

后来，我总算学会了，该如何去爱。可是你却消失在茫茫人海。

后来，终于在眼泪中明白，有些人一旦错过就不在……

很喜欢奶茶的歌，简单的歌词直指人心。她唱得很对。无论是感情的选择，还是职业的决策，我们总是等到明白最好的选择，却发现最好的选择“一旦错过就不在”，这让我们眼泪汪汪。一句话，我们都很容易陷入“后来”模式。

相传那是苏格拉底和柏拉图的故事。柏拉图来问老师，什么是爱情？老苏没有回答，以一个哲人独有的狡黠给柏拉图布置一个任务，看到那片麦田了吗？从里面摘出一颗最大最好的麦穗。但只能摘一次，而且不能回头。

柏拉图第一次走进麦田，他发现很多很好的麦穗，他摘下了他看到的第一个比较大的麦穗，然后继续往前走，却沮丧地发现自己越走越失望，前面还有不少更好的，但是他却不能再摘了。走出麦田，苏格拉底告诉他，这种选择叫做“后悔”。

柏拉图第二次走进麦田，他依然发现很多很好的麦穗，但是这一次他吸取教训——前面一定有更好的。他一直向前走，直到发现自己

差不多走出了麦田。按照规则，他回不去了，而他刚刚错过了最好的麦穗。柏拉图走出麦田，看到不怀好意的苏格拉底对他笑。这个老头子早就知道自己会这么干，他对随便摘下一个麦穗的柏拉图说，这种选择叫“错过”。

柏拉图第三次走入麦田，这一次他该如何作选择呢？

柏拉图的问题，其实就是我们面临的选择的问题。面对职业、爱情、机会的诱惑，你往往第一次“后悔”，第二次“错过”，但是你永远不能后退。如果你既不想后悔，又不想错过，那么什么样的心智模式能够帮助我们作最好的选择？

把柏拉图先放一边，我们来看看下面这个故事。

假设你是一个王子，有100位波斯公主远道而来向你求亲。（女性读者请自觉调换成你是公主有100位波斯王子求亲。）每一个公主都带来了一箱彩礼。她们只会与你见一次面，打开她们的箱子，展示她们丰富的彩礼。而你需要马上回答，是否愿意，否则她们就会离开再也不回来。假设你这个王子是个大财迷，加上波斯公主都蒙着脸，无法分辨。所以你完全不考虑外貌，你只希望收到最多的礼金，这个情况下，你的决策模式是什么样的？



阿甘说：“我妈妈说，生命像一盒巧克力，你永远也不知道会错过些什么……”

和苏格拉底故事类似，如果你一开始就选择，那么很容易陷入后

悔模式，后面的公主也许更有钱呢？如果你一开始就观察，那么就很容易错过最好的公主！她们可能再也不回来了！

这是一个数学问题，从概率上讲，其实我们有能够计算出下面这个最好的选择策略：你应该把前37个公主作为观察样本，在前37个人中间，不作任何选择，只是作一个判断，大概的高财富应该是多少？在剩下来的63个人中间，一旦超过这个数值，马上作出选择。这样的选择是最科学，也是最合理的。

我们生活中的选择也是一样。打破“后来”模式的最好方法，就是在进入未知领域的时候，给自己一个不作选择、观察的空间和底线，在这个之前，不要作选择的决定，一旦过了这个底线，就大胆地开始选择。这就是最好的“选择”模式。

去旅游景点买东西，你会如何决定你的购买策略？先不要急着在第一时间购买，而是先逛过去，了解一个大概的价钱，在差不多三分之一的时候才开始购买，这样最不容易被诳到。购房的时候也是一样，先让自己确定大概要看几套。把前面三分之一纯做样本，往往会有很好的收益。在股票市场中，高手们很少会在最高抛出，在最低买入，就是因为他们也需要一定的“观察”样本，来保证收益最大的“选择”模式。

职业的选择也应该如此。如何找到最适合自己的工作？由于适合的职业是人与职业的匹配，所以你也需要建立关于自己与职业的基准线。有一段时间的工作经验和自我观察能帮你找到自己的“基准线”，而了解不同的职业也是帮助你找到好工作的“基准线”。在新精英的职业发展课程中，往往会要求新精英们花一周的时间来做他们准备进入工作的调查报告（我们称为VR职业调查）。了解自己适合什么类型的工作，盘点自己在不同职业里的不同能力，了解目标公司的收入、待遇、发展路线图。有的人甚至在这家公司兼职先做上一两个星期，然

后再开始确定。这样他们能作出最好的、未来不会后悔的选择。

这个思维模式也可以很好地解决大学生毕业签约公司的焦虑：各种公司的签约要求一起来，马上签约害怕“后悔”，一直观望又担心“错过”。这个时候可以把今年的前37%的时间作为观望期，根据自己水平制定出一个自己能接受的水平，一旦看好，马上出手签约。

着急选择的后悔模式和总在等待的错过模式，都会让你不可避免地陷入“后来”模式，在未来为自己的决策后悔。打破这种模式的最好方式就是拿出一段时间寻找到内心的基准线，然后等到目标出现，马上出手。

后来，终于在错过中明白，我们如何作最好的选择。

警惕职业的艺术照

有一个好人死后，上了天堂。

他看到天堂里面的每一个人都很和气，他们穿着白色的衣服，头顶着光环快乐地走来走去，中午和晚上他们会在白色的大厅里吃牛排喝红酒，谈论思想和哲学。他心里想，天堂真不错。

按照规定，他还可以去地狱看看，然后决定在哪里待下来。

于是下午，他坐上一个长长的升降梯，下到地狱。这里的情况实在是太让他震惊了！地狱里面的每个人都开着自己的凯迪拉克汽车，他们在阳光下的沙滩追逐穿比基尼的美女（女士们则追逐穿健身裤的壮男）。晚上他们穿着礼服，手端着酒杯参加盛大的宴会，一边大谈自己的快乐经历。

这个人有点犹豫，他拉住一个路人问：“这是地狱吗？”

“这就是地狱，地狱欢迎你！”路人和他干了一杯，然后笑着跳舞去了。

回到天堂，天使问他是否决定好了要永远待在哪个地方？他迫不及待地说：“我要去地狱！马上！”

于是又是那个长长的升降梯，他下到地狱。电梯门一开，就有一个魔鬼走进来，抓住他的头发把他拖出去：“快！下油锅的时间到了！”

这个人很害怕，但是还是问道：“那些凯迪拉克、美女和盛大的晚宴去哪里了？”

魔鬼想了想说：“哦……那是广告。”

选择职业和选择天堂一样，很多很适合你的工作会显得不那么炫目，而很多听上去的“好职业”，也许恰恰是“广告”。

拿律师来说，很多人提到律师，总是想到公正、严肃，主持正义。但是最近一项在律师行业的内部调查显示，有82%的律师觉得自己很少在做“真正公正”的事情。

同传行业以精英云集、收入高而著名，但是因为精神压力很大，超过35岁继续干下去的人不多。考虑到同传最佳受训阶段是30岁以前，如果你今年28岁，由于对英语的热爱而刚刚准备入行，则要冒着只有几年时间工作的风险。



古典老师的艺术照



古典老师的卸妆照

著名的四大会计师事务所你一定听说过，并且羡慕不已。普通大学生进入一个月的薪水是4000～5000元，加班还能加出3000元来。但是请注意，他们的新人（以审计部为例）每周平均工作时间经常是60～90小时，平均出差时间是全年170天。如此算下来，他们的时薪甚至比一般的外企还要低。更重要的是，由于不停地工作，你几乎丧失了参加外部学习、了解和进入其他行业的机会。

记者的自由、天马行空和四海皆朋友一定让你很喜欢。但大部分记者的收入都并不高，每月3000～4000元工资，而且还面临着每周发稿的压力和长期焦虑……

其实每一个职业都没有你想得那么美丽。也许你只看到广告，而看不到广告背后的东西。

所以当你千辛万苦，最终进入一个职业和公司，才惊恐地发现原来想的和这里不一样！你就好像故事里面被揪着头发下地狱的人。为什么？那些光鲜呢？这个时候有人告诉你，哦……那是广告。

天晴是一个著名的会计师事务所的所得税会计，3年的事务所生活让她有一些经济基础，但她觉得压力很大，近期她的家庭出了一些问题，给天晴本来就疲惫不堪的内心压上最后一根稻草，她彻底崩溃了，和公司请了一个月的假，在家里休息。

朋友建议她去做一个心理咨询，第一次咨询的天晴很抗拒，觉得自己没有精神病看什么心理医生。好在心理医生对这样的人也见得多了，先稳住她，然后慢慢进入正题。几次咨询下来，天晴对心理咨询的印象完全改观，她也慢慢从心理阴影中走了出来。她觉得心理咨询师太伟大了，就是从心灵黑暗中拯救人的天使！

一个月后上班的第一天，重新面对压力和无聊的旧工作，她突然萌生一个想法！我应该去做一个心理咨询师！每天有自己的可控时间，帮助别人解决困难和问题，那才是我喜欢的专业！

多年的外企经验让天晴成为一个说干就干的人。她辞了职，报了一个北师大心理学的在职研究生班就开始了学习。等到第二年的时候，她又报了一个三级心理咨询师，开始进入实习咨询。

等实习咨询开始，天晴才发现自己原来的想法完全错了，心理咨询师是一个压力更大的行业——每天要经受很多病人的负面情绪，而

且结束后还要写案例总结，几乎没有自己的时间。最糟糕的是，心理咨询这一行在国内还没有发展起来，心理咨询师很难单凭咨询赚到维持生存的钱。

两年过去了，积蓄也快花光，天晴到底应不应该继续这个工作?

天晴的困惑源于她的一个逻辑错误：我喜欢被心理咨询，是不是就等于我喜欢做心理咨询师？我爱听张学友演唱会，是不是意味我就要当歌手？吸引天晴的不是心理咨询师的真实面目，而是心理咨询师的艺术照。

艺术照最大的尴尬是什么？就是别人到你家里看着照片说：哇！真漂亮！这是谁？

职业也是一样，最尴尬的事情是：进入这个职业才发现，原来我以前知道的版本，是艺术照！很多人因为一个艺术照进入某一个工作或者职位，等到发现有问题，已经过去了很久了。是退，还是硬着头皮前进？两者都代价惨重。

如何拆掉“职业艺术照”这堵墙？

第一，别相信有完美的东西。

我见过那种一夜暴富的职业，我见过那种纯靠黑幕生存的职业，我见过所有人无比羡慕，当局者却痛苦万分的职业，但是我还没有见过一个完美的职业。分享一个简单的常识，如果一个东西过于完美，那么一定是有问题。

第二，看看卸妆照。

不管你要进入任何一个行业和公司，在收集优点和好处之后，一定要问问自己，这个方向的问题在哪里？有什么缺点吗？下面告诉你如何找到职业的卸妆照。

如何给职业的艺术照卸妆——看穿职业背后的隐藏面

如何避免只看到职业的艺术照？难道我们要把所有的职业都尝试一遍吗？世界上的职业超过4万种，每天还在以几十种的速度增加，要一一尝试显然不可能，不去尝试又总觉得不甘心。事实上，我们可以用很小的代价了解职业的真实信息。

一、做一个在职人士的职业访谈

职业访谈就是找到在这个职业中间成功人士进行访谈。他们往往是这个行业内最有洞察力和体验的人。通过对一系列相关问题的采访，你可以很快地了解到这个行业内工作很久的人也无法了解的职业内幕。

二、尝试一个与目标职业相关的培训

培训一般是接触一个行业的最直接的手段，因为那里聚集了一群和你目标一样的人和这个行业中最优秀的从业者。他们的信息和意见对你非常重要。

《当和尚遇见钻石》（对管理和佛学有兴趣的人都可以看看，如何用《金刚经》做企业管理）的作者罗奇格西（Michael Roach）从印度学佛22年回到美国，却希望找到一个钻石加工行业的工作。他用了半年时间求职，结果一无所获。你要知道，即使在世界上最大的钻石加工厂里，所有钻石都可以轻松装在一个手提包里面被拿走，这样的行业需要高度信任，一般都是家族垄断的，外人根本无法进入。于是他上了一个关于钻石的培训班，在培训班里面，他认识了一对来美国投资的夫妇。课程结束后，他成为了美国公司的经理。

如果一个22年没有下过凡的佛学博士都能够通过培训找到像钻石这样封闭的行业的内部信息，你是不是也一样可以通过这个方式进入任何你喜欢的工作？

如果你喜欢心理咨询，你可以通过读一个周末心理咨询课程来了解，同时观察一下自己是否适合这个人群。培训的老师一般是这个行业比较杰出的人，他们对于你的评价和建议对你进入这个职业相当重要。如果最后你觉得适合，你正好可以通过这个培训进入行业。如果不适合的话，那就更好，你至少让自己少浪费了两年时间——而且，学学心理学对于你的未来新方向，也有很大帮助。

我认识的摄影师、瑜伽教练、培训师、时装买手、设计师等相对封闭的行业，很多都是通过参加培训的方式入行。

三、进入一些专业职业论坛或者博客群

很多职业有自己专业的论坛。这些论坛里面会给你提供大量的职业信息和入门资料。注意这些论坛中的精华帖，那都是重要的职业信息。另外论坛里面也会有无数的专业人士，他们会解答你的各种职业问题，打击你不切实际的想法以及给你真正有效的方式。

我的一个客户小美工作4年，在一个民企里面做文员。文员的工作非常闲，正好她对人力资源感兴趣，闲的时候她总在人力资源师的论坛里泡着，看看大家的帖子。虽然半懂不懂，却觉得很有意思。有一次公司HR同事过来打印资料，不小心就落了最后一页。小美一看觉得熟悉，她在论坛里面看到过，这是人力资源的一个测评，叫做16PF。她就给人送了回去，嘴上还嚷嚷说喂喂你们这个16PF的结果落下了。正好HR总监在，就问她，你知道什么是16PF吗？她说我知道啊，于是就把平时看到的内容说了一顿。HR总监很好奇，说你怎么会知道这么多？小美说，我平时自己学习的（她当然没敢说是上班学习的）。HR总监说不错，不如你来我们这个部门，做招聘吧？小美于是正式从文员进入人力资源行业了。这个故事还没有结束，小美在新的岗位上班，同时继续她的泡坛子事业。3个月以后，小美看到一个楼

主说，他们企业急需一个招聘经理！小美第一时间看到帖子，马上留言，同时E-mail简历。没多久，论坛上来了一个短信，里面是一个电话。小美在电话里报上网名，没用三言两语对方就说，过来上班吧！小美现在是某外企的招聘经理啦。专业论坛泡好了，是一个巨大资源。

四、看招聘网站和公司网站

如何在招聘网站找到职业信息？随便进入三大职业网站，输入你想去的职位，比如“市场部经理”。你会至少找到一两百个这样的职位，点击进入以后，你可以看到“职位描述”。收集大概5个这样的信息，这个职位的大概内容和要求就全了。

五、找一些职业数据库

国内有很多关于职业信息的数据库，里面有大部分职业的详细介绍。数据库的数据主要有三种：国家的、第三方公司的和网友自发的。

国家的数据库，比如1999年出版的《中华人民共和国职业分类大典》这样的书，职业信息大而全，适合研究，但是对于想了解一个职业的老百姓来说，花200多块钱买太不值了。

第三方公司的数据往往会比较全面，内容也是大家关心的，入职要求、平均收入、工作内容相对比较全面。但是由于财力限制，并不是每一个数据都精确。

网友录制的职业信息是我最推荐的一种，比如职场引路人，（www.yinluren.org），这种数据库比较真实，而且很多是音频或者视频的。你可以通过视频直接看到这个职场人士的样子和气质，比干巴巴的文字描述好很多。如果你想感性地体验一下职业，一定不要错过这个网站。

不管你用什么方法，都一定要记住看到职业的最原始面目。记住，你迟早要面对一个职业的真面目，不是入职前，就是入职后。所以，我的建议是，越早越好。

不递简历也能入职的八种求职法

如果不递简历，不上网站，不走后门，如何能够进入一个职位？下面推荐我做职业规划多年、亲自验证的八种山寨求职法，也许会给你的求职带来新鲜思路。

再说一句，山寨不是不好，只是无牌，但是很强大。

一、职业访谈

职业访谈是了解职业的好方法，其实也是一个求职的好方法。在访谈中，你有机会接触到企业中的最优秀人士——如果只是通过面试，这些牛人你可能一辈子也见不到。而且最重要的是，在访谈中你建立了一种教导与被教导的师生关系，而不是挑选与被挑选的求职者和企业方的关系！

你也许会担心这种方式会不会很容易被拒绝，你也许一开始的确会被拒绝几次，但是请记住，优秀的人都有一个良好品质——愿意帮助别人。你会惊喜地发现，如果你勇敢尝试，大概有20%的人会接受你的访谈。

我们职业规划班的一个学员小周，就是一个职业访谈求职的高手。她先通过cold　call一个个找到她要访谈的对象，然后约好时间，按时打电话过去或者当面拜访。每一次访谈的时候，她总是会问这样两个问题："对于我这样一个人，如果要进入这个职业，您会给我什么建议？""什么时候我会知道我能够胜任这份工作？"

如果前面访谈得很好，这时候气氛快乐真诚，对方往往就会给她

一些关于这个职业（其实也是这家公司）的关键意见和一些硬性要求。接下来几个星期，小周会发一些感谢的邮件以及一些计划书，想听听专业精英对这个计划的看法。

3个月以后，她带着她的简历、这3个月中针对要求积累的案例，过来应聘这家公司。

你能猜到结果吗？

应聘非常顺利！因为小周现在具备的一切能力和素质，都是企业方自己说出来的！小周把自己定制成一个属于这个企业的人！

最后，用这种方式求职的最核心要点是：第一，认真倾听，尊重对方；第二，永远不要在职业访谈里面谈求职的事。

二、给名人写信

给名人写信有用吗？非常有用！

名人看上去热热闹闹，其实却是一些最孤独的人！因为他们的光环和名望，很少有人敢和他们平等地对话，也很少有人给他们真正的建议。也正是因为这样，给名人写信是不错的求职方式。

徐小平老师的亲传弟子Robin原来是出版社的一个编辑，他是如何进入职业规划行业，并且获得这么让人羡慕的机会的？Robin看完了徐小平老师的书以后，给他写了一封信，谈到他对徐老师的书的一些看法，并且邀请他出版下一本书。徐老师平日受到无数粉丝们的爱戴，被捧得不行，突然有一个年轻人来砸砖头，而且还字字中的、文风犀利，徐老师觉得特别的喜欢。于是邀请Robin来北京面谈，等到Robin还在想怎么样拉徐老师出书时，徐老师说不如你就做我的助理吧！Robin于是留下了。

我们公司的Cathy也是这样进入的。当时新精英的大学生业务中，有一部分是求职的培训。Cathy上完我们的课程后，还是觉得自

己能力不够进入我们的团队，于是她去另外两家机构培训，一边学习知识，一边思考新精英的定位。期间，她给我写来了三封信，信中以一个前学员的身份告诉我，其他的机构是如何操作的，对于求职还有什么观点，新精英有什么优势劣势。如果要建立起网络营销，她的思路是什么。Cathy的信第一封我没有看，转给了市场部经理，第二封我打开觉得很有道理，等到看完第三封信，我起身去找我们的团队成员，说我们要把这个人争取过来！Cathy于是就加入了新精英。

有人会问，如果万一写砸了怎么办？那也无所谓，反正名人都很忙，过一个月就把你忘了。你换个网名继续写，写到他认识你为止。也许多年后你们坐在一起，他会说你小子不错，当年幸好我通过邮件发现了你，果然没有看走眼。不像以前有一个不靠谱的家伙，什么都不懂还敢乱叽歪。这个时候你很淡定地说，那就是我的笔名。

你说谁牛逼？

三、混论坛

混论坛这个方法，参见我前面写的文章。

四、参加培训与学习

韩国有钱人家的孩子从高中就开始送往海外读书，从国外名校博士回来以后，第一件事情是做什么？就是在本地的第一高校读一个MBA学位。不是为了学位，而是获得行业内的人脉，同学对于工作的帮助实在是太大了。

每次讲职业规划培训课，我们有一个“班级资源图”的游戏，这个游戏总会创造一两个职业机会。一名英语教师在分享自己的职业发展时，谈到自己高中毕业后没有考上大学，然后如何打拼成为今天的英语名师，一个吉利大学的老师站起来说，你一定要来我们的学校给孩子们讲讲你的经历。一个NGO组织的大姐上来分享自己做非营利组

织的艰辛和快乐，下面马上有人举手说，我找你们很久啦，我想加入可以吗？在广州的一期职业规划师培训中间，一个自愿上来扮演职业规划当事人的学生在被咨询完以后，被启德、格兰仕和移动的三家人力资源师看中，因为他们觉得这个孩子其实很不错呢！事实上，培训界很多公司几乎80%的员工，都曾经是他们的学员。

如果你找不到进入工作的方式，那就找一个培训课程上吧！

培训和学习是最轻松的把大家联合在一起的方式，众多的游戏和分享让你有一个绝好的机会展示你自己，把自己推销给身边的人。如果这是一个面试，这个面试的成功率一定很高：这里的面试官和蔼可亲，面试环节超长，机会超多，而且面试者只有你一个。

五、加入俱乐部

加入一般性的俱乐部和参加培训一样，也是一个人脉聚集之地。所不同的是，也许你可以在这个地方遇到更多其他行业的人士。他们会给你提供其他行业的工作机会，这样的机会往往可遇不可求，所以俱乐部只是提供你的工作的可能性的方式。

另外很多海归回国，会争取加入由很多企业主聚集的高级俱乐部或聚会，这种俱乐部往往需要介绍人引荐。但是一旦进入，通过这个方式找工作效率很高，因为只要你能证明自己，企业主是能提供所有工作岗位的。

新精英俱乐部的四大信念其中一个就是“以共享而富足”，很多人在这个地方两周就找到了自己想进入的行业的前辈，如果能力差不多，基本上一个月左右，就能够进入想加入的行业了！

六、义务工作进入

通过实习来进入公司，然后在实习期间表现良好，进入工作。这是大学生进入外企或者国企一个最有效的方式。IBM的“蓝色之路”实

习生计划每年招聘约1200名大学生，其中75%以上获得了IBM的职位。但是如果你已经工作一段时间，外企和国企基本上不会让你实习了。他们更多通过招聘和猎头寻求在职人士。

但是进入民企，尤其是有发展潜力的中小企业，义务工作往往是一个绝好的方式。这些企业创办初期往往最缺乏人力，如果这个时期，你找到老板说我先义务工作一个月，如果您觉得需要，我再留下，好吗？很少有人会拒绝你。这一个月期间，你的目标就是提升能力，赚回自己的工资。如果一个月以后，你能赚到比自己工资高的钱，那么你差不多就会拥有这份工作。即使遇到最差的情况，你遇到了一个特爱占便宜，就是不给你工作的老板，你也能收获到一段工作经验、一些行业内人脉和一定的工作能力。而且你离开的选择是对的，这样的公司，做不长久。

还有一些人通过义工的方式获得好的训练和学习机会。比如心理咨询，这是一个需要长期督导的行业，很多的咨询师因为受不到好的督导和指导，找不到好的工作。

国内著名的心理咨询热线“青春热线”则提供这样的免费督导。如果你可以提供义务的心理咨询工作，你可以从他们那里获得国内最好的指导老师以及足够丰富的案例。

同样道理，很多500强的白领也热衷进入类似JA这样的公益性组织。这个组织致力于让中国优秀的年轻人事业起航，它组织企业的精英人士进入大学宣讲。同时也给这些愿意义务授课的人，提供义务的培训师培训。很多白领从这个渠道，从义务培训师做起，成为真正的企业培训师。

七、成为客户

如果以上方法都无效，你还有一个方式。进入到你的目标行业的下游去，先成为一个最受行业尊敬的客户。

有多少心理咨询师是从解决自己心理问题开始的呢？有多少职业规划师始于对自己职业的困惑？有多少色彩设计师一开始只是想自己穿得漂亮一点？

中国人说久病成良医，这其实是一种职业进入的方式。

八、成为一个自由职业者吧

如果上述方法都无法让你找到一个工作，那我只能告诉你，你的工作太超前了。如果你真的那么有信心，你不妨尝试自己雇用自己，成为一个自由职业者吧！

情感评论家这个职业听过吗？连岳写着写着就写成了。童话大王郑渊洁因为不满意市面上的童话书，就开始自己写起来。我因为觉得职业规划的咨询费用太贵，不能够普及，于是就自己通过培训的方式做起来，现在不知不觉已经成为了一个新的行业。

如果你真的找不到一个工作，那就自己创造一个吧！

千万别做太完美的职业规划

我的咨询者常常会提出这样的要求，能不能给我做一个30年的详细的职业规划？职业规划报告里面要详细地告诉他们，未来的30年、10年、5年、1年他们该做什么，每一步该如何做。如果真的有这样一张详细的规划报告，他们就可以高枕无忧地一步步地靠近自己的职业目标，不用担心有任何闪失。当然，他们要求这份评估报告还要包括：金融海啸什么时候来？楼价何时会跌？何时适合生孩子？儿子叫阿猫，女儿叫小花，等等。总之，钱不是问题！但是要够详细。

这些想法从哪里来的？你随便翻开一本书，里面就会有很多这样的“完美职业规划”例子。

陈胜是个农民，年轻时却有“鸿鹄之志”。刘邦是个小吏，当他

看见秦始皇的威严时，就有了一个“疯狂”的想法：“大丈夫当如是也！”刘备是个小贩，年轻时就立志“上报国家，下安黎庶”。法国皇帝拿破仑是个调皮学生，成绩一塌糊涂，他却说：“我具有出色的军事家的素质，权力就是我要得到的东西！”美国前总统克林顿是个学生尖子，17岁因成绩优异而荣获去白宫见肯尼迪总统的机会。回来后，他买了两张画像，贴在自己的房间，还写下一段话：“我今年17岁。我发誓这一生一定要成为美国总统，服务美国民众。”这些人并非个个天赋优异，他们的背景、学历和运气也不一定比普通人好，他们的人生起飞，在很大程度上借助了梦想的翅膀。

怎么样，看得热血沸腾吧。这些故事尝试告诉你：想做伟人，先立大志，然后制定一个伟大的职业规划。你应该在你很小的时候，就定下来，你这一辈子要干什么！否则，什么领导主席总统CEO，都和你无关了！

这里的故事和真实历史的差距有待考证，但不管是中国的陈胜、刘邦、刘备，还是外国的拿破仑和克林顿，他们都没有做出“完美的职业规划”，清晰地知道自己每一步要干吗。克林顿倒是有点预见力，但是他的规划也不可能精确到这种程度：我50岁要当总统，所以我40岁当州长，我在30岁的时候要当议员，20岁的时候我一定要努力泡到希拉里，这样我就可以在53岁和莱温斯基在白宫鬼混了。

100%的规划除了给自己买个安心以外，毫无作用，理由有三：

第一，不是我不明白，是这个世界变化快。

今天的中国处在高速的发展中，《活着》的作者余华说：“一个西方人活400年才能经历这两个天壤之别的时代，一个中国人只需40年就经历了。”美国人力资源管理协会（SHRM）2009年的年度报告指出：2010年最需要的10种职业，在2004年根本不存在。

未来的50年是整个世界更快发展的50年，谁也不知道未来会出现什么新型的职业，所以你不可能相信一个预言未来50年的算命。

从长远发展规划上，GE不主张做10年～20年很长时间的业务规划，一般最多只做3年的业务规划。曾经有一位员工做了一份GE未来20年的销售预测，韦尔奇问他，你计划在毛里求斯销售多少，你知道毛里求斯在什么地方吗？

事实上，GE的做法很合理——一个10年的规划意义不大。今天我们从事的工作，很多都是20年前我们闻所未闻的，比尔·盖茨开微软的时候，不可能知道今天有互联网；乔布斯做苹果的时候，也规划不出来iPhone。所以，职业是自身天赋和现在世界局势的结合，我们能规划的，只是我们目前视线能看到的部分。职业规划师会比你看得远一些，他也比你更了解你的天赋和未来的趋势。亚里士多德说："你的天赋与社会需求的结合点，就是你的职业所在。"天赋在慢慢增长，社会需求在不断变化，你的最佳职业也在不断地变化。

第二，一个过于明确的目标，会让你对新出现的机会视而不见。

想想看，如果你从18岁就开始规划你的未来，并且在未来20年只往那个方向走，想象会错过多少机会？

尼古拉斯·海耶克极成功地挽救了瑞士破产的钟表产业，让它成为数十亿的钟表帝国，他说："你的时间需要规划，但永远不要100%地规划它。如果那样的话，你会扼杀自己创造性的冲动。"

第三，请相信the best is not yet to come！

《牧羊少年奇异之旅》里面有一个小的情节，当炼金士送给修士一块金子的时候，修士说："这是我这一辈子最大的好运。"炼金士说："别这么说，因为生活会听见的，它会吝啬地给你好运。"就像阿甘一样，对未来的生活保持憧憬，生活会带给你意想不到的惊喜。

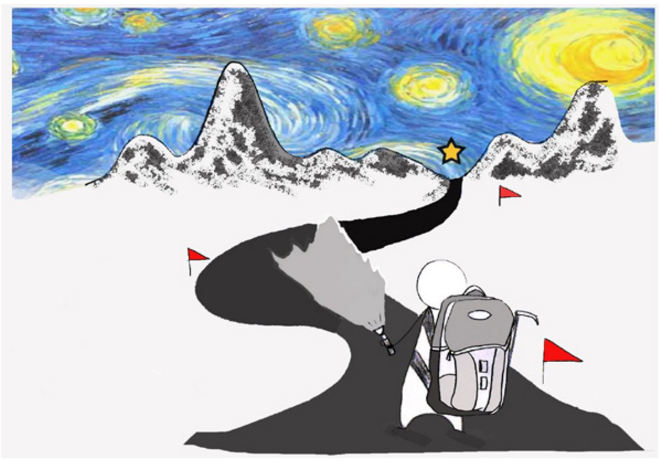
我自己毕业于建筑工程专业，虽然在大学里我就痛恨我自己的专

业，但是我也从来没有想过自己有一天会以做培训师和咨询师为生。大学毕业以后我在一个英国的建筑师事务所做了半年，实在不能忍受画图之苦，就辞职了，和两个朋友合作开始做装修工程。装修很累，我发现最吸引我的是做建筑（那个时候就喜欢设计了，哈哈）。很快我决定出国读书读建筑学，要出国，自然就要去新东方。

在新东方47中的住宿部，我第一次接触新东方的课堂，我深深地被这样鲜活的老师和我身边这群同学打动——我觉得这样讲课，我也行！我喜欢和这群人这样相处！于是我决定来这个地方成为一个老师。

再后来的故事我想你们都知道了，由于看到太多人读着最好的大学，做着最好的工作，却依然过得痛苦不堪，我觉得告诉别人为什么出国，比帮助别人背单词出国重要。我开始了职业规划咨询。

这个时候我绝望地发现，我又和这群人远离了。职业规划的一个咨询需要花费的时间太长，很少有人可以支付这样的费用（即使我把费用降到了最低）。即使我全部做公益咨询，也无法解决绝大部分人的问题。这让我开始转行做职业规划的培训，这是我现在可以看到的帮助更多人找到自己方向的办法。



在我20岁大学毕业的时候，我从来没有想过自己的生命会像上面讲过的那样。我曾以为我会是一个音乐乐手，有自己的录音工作室，又或者是一个海归建筑师，在中国有几所自己的房子。但是显然我的规划完全失败了。我在做一个让中国人成长为自己的样子的机构，每天面对那些希望让自己的生活变得更加好的人，帮助他们从思想的镣铐中解放，活出自己的精彩。

回想10年前的那个我，那个一脸稚气的我，那个一心想当建筑师的我，又怎么可能规划出来这样的生命？生命给我的规划远远比我想象的要好，我深深感激它。

如果生命是旅途，你的眼睛就好像探照灯。你永远只能看到你所在之处的一百米处，一百米开外的地方到底怎么样你并不清楚。你能听到很多传奇和故事，但是无法做确切的计划。在你的视野范围之内，你需要精细的计划；在你听说的范围之内，你需要大方向的规划；而在那些你连听都没有听到过的地方，你需要的是相信。

计划赶不上变化，我们还是别做计划吧

一个万全的职业规划是不存在的！但这并不意味着，我们要走向事物的另一极端，完全放弃规划。我听到有人会说：“Oh yeah！原来职业规划是骗钱的，让我们去疯狂吧！”

聪明的画家都懂得，虽然我们不能用彩笔一下子勾勒出图画，但是有一个铅笔草稿会让你更容易达到目标。我们需要用职业规划为未来打一个草稿，抓住那些真正的实质和不容易改变的东西。

《周易乾凿度》云“‘易’一字含三义：所谓易也，变易也，不易也”，即简易、变化、不变三层含义。“道”是不会改变的，而“法”会简

单地改变，至于做事情的方式“术”，就会经常地改变。

职业规划中间，人的价值观和人的天赋就是人的“道”。人的深层价值观和天赋，是不会改变的。这会决定一个人以后大概的方向和趋势，国人常说“三岁看老”，三岁的时候，就能知道你未来的发展大方向。（注：有人说价值观会改变，我个人认为那只是对更深层价值观的一种回归）

职业规划中的“法”，指的是人做事情的方法、态度等。

一个人做事情的方式会随着时间的发展和外界的变化缓慢地改变，比如说我们在小孩子的时候，主要通过体力方面的竞争，中国的应试教育就是拼体力的，谁下的工夫多就是谁。在我们进入社会的时候，我们通过能力来竞争，知识多没有用，关键是能用出来。人到了30岁以后，主要靠的是资源的竞争，力量再大，能力再强，也需要看到自己的极限。你的体力有多少？你的能力有哪些？核心竞争力是什么？有什么特殊的资源？这都是“法”的改变。

另外，外界的环境也会导致“法”的变化。比如说10年前，中国一流的学生的发展方式一般是考进清华北大，接受一流教育，然后最优秀的人拿奖学金出国。这是当时的“法”。现在有钱的人多了，大家的“法”就有点改变。最好的家庭会在高中的时候把孩子送出去几年，然后争取进国外的名牌大学，学成后再回国发展。还有一些学生会在高考的时候选择国外的或者香港的大学，当然，还有一部分人会进入中国最一流的高校。但是教育资源分配从按分数分配到了按照分数、财富、能力多元化的分配，教育资源的范围从中国变成了全世界，这都是“法”的变化。

徐小平老师在他的著作里面谈到的三个趋势：国际化、商业化、中国机会论，就是这种对“法”的诠释。

“术”是指具体的实践操作的方法。在我看来，职业就是一个人和

社会合作的方式和手段。你可以在这个地方用这个职位来做，也可以在那个地方用那个职位来做。职位可以不断地变动。

美国的副总统戈尔，退下来以后拍了一个关于环境保护的片子，还获得了奥斯卡奖。戈尔希望搞环境保护，他可以在副总统的位置做，也可以在导演的位置来做。因地制宜，环境变了，职位也就相应会有改变了。

当我回顾我的职业生涯，我能看到我生命中间的道、法、术。从“术”看上去，我的职业发展非常混乱，一直在变化：艺术青年、工程师、新东方教师、咨询师、培训师、管理者，毫无主线可言。但是我很清楚，我有5项核心能力：把复杂的东西简单化、体系化的能力，与人沟通的能力，创造力，直觉和永远放松的状态。不管在做什么行业，我都在使用5项核心能力：比如说我的吉他弹得不好，但是创意不错；我在新东方选择讲GRE词汇（这是世界上词汇量最多的英语考试）而不是四级词汇，因为这个东西够复杂也够痛苦，以至于我可以游刃有余。我选择做职业规划而不是心理咨询，因为这个行业比心理新很多，我可以系统化地建立框架，而且我的直觉和创意可以少受一点打击。至于职业规划培训，那就是新东方培训师＋职业规划师，我在前面两个领域是最优秀的，所以这个一定也是。至于工程师——好吧，这个真是一个错误。但是至少我很快地不干了，这就也算是我的直觉吧。最近这两年当CEO，我发现我的核心能力又开始缺失，这也意味着如果我要继续做好，我需要“法简易”一下，提升我的领导和计划能力。

回顾我的职业生涯，我很清楚我的道，那是我一直没有改变过的东西，帮助更多的人成为他们自己。我突然明白为什么我在年轻时会喜欢让人真实的摇滚，会在上班时躲避和物品打交道的职业（比如该死的工程建筑），会在上GRE的课程上讲那么多关于生命的故事，会

放弃新东方的发展做职业规划师，会在职业规划师做得不错的时候开始给更多人培训以及会在这里写一本专业得可能让我日后失业的书。我希望帮助更多的人，成长为自己的样子，这是我自己一直从没有改变的道。

道不易，法简易，术常易。每一个人在回顾自己生命的时候，都能看到他们的脉络。梳理你生命故事的主题、发掘你的天赋、定位你的能力、把握你的趋势、定位你的职业，职业规划师们就是这样来帮助你，了解你的过去以及规划你的未来。

什么是一个好的职业规划

职业规划就好像是打牌，首先，你永远无法完全按照你想的来出牌，但是你在开始之前，整理你的牌，对胜利大有好处。

下面是关于一个好的职业规划的几个建议：

1.应该有一个20年的梦想，尽可能地大一些，尽可能抽象一点。因为你知道20年是很长的时间，可以发生任何事情，这个计划主要以你的梦想为主。

2.给自己一个不超过10年的理想，这个计划主要以培养和发展你的核心竞争力为主。

3.瞄准一个5年内能达到的目标，细分成为3年的职业计划。详细地了解你和这个职位的差距。这个计划以务必达成的执行为主，同时给自己一个PLAN B。

4.把你的规划保留下来，每隔一个月看一看，让自己保持进度。

5.每隔半年停下来回顾你的计划。

6.对新的机会和趋势永远保持警醒。

不要为一个水杯约束你的生命

来做一个心理测试，测测你的决策能力。

今天，你准备去一个很远的地方旅行。刚走出家门，一个白衣服、白胡子的神仙突然在你面前出现。他告诉你，他可以送给你一个礼物，作为你旅途的帮助，但是你只能选择下面其中一种：

1.一匹《射雕英雄传》里面提到的汗血宝马。

2.一头被视为神物的单峰白骆驼。

3.一头强壮的大象。

你会选择哪一个当坐骑?

让你的思维在这个地方停留一下，进一步探讨一下你的决策背后的原因。问自己两个问题：1.不管你的选择是什么，你为什么要选择这个？2.你是根据什么来排除另外两项的？你在日常生活中，又是如何排除自己的其他选项的呢？

不管你的答案是什么，下面是我听到过的最好的回答：

看看我将要去哪里旅游。

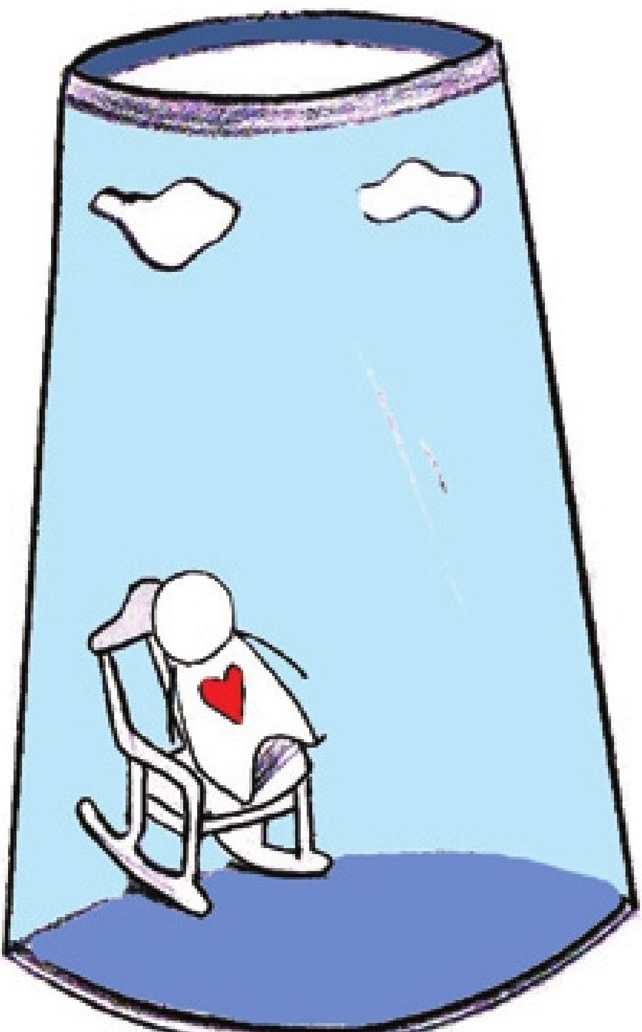
一般人的逻辑是不是这样的？我喜欢宝马，因为很威风，很漂亮，而且可以走得很快，我喜欢这种奔驰的感觉！我不喜欢骆驼和大象，因为太慢了！但是如果是去沙漠，骑大象走不出20公里就得渴死。如果是去草原，要一头骆驼又有何用？所以心智高级的人会明白，选择哪一种动物，不取决于动物对于当下的我有什么意义，而取决于他对于未来的我有什么价值。一件事情的价值，不取决于现在你判断的价值，而取决于在未来情况中的价值，这就叫做未来价值。

职业选择是这一辈子最重要的三个选择之一，在职业选择中，尤其是对年轻人，考虑一份职业未来的价值，远远重要过考虑它当下的

价值。

大学生为什么找工作难？其实找工作不算难，难的是很多人非要找对口的专业。最常见的理由就是“不要浪费了自己学了4年的专业”，这些学生们从来没有思考过：什么才是真正意义上的浪费？如果在一个不适合你的专业领域里面工作，你完全不可能发展到不错的职业水平。那么，到底是浪费你大学4年的专业学习时间，还是浪费你未来35年（假设一个人从25岁开始工作，60岁退休）的职业生涯？4年，35年，到底谁浪费？一份适合你的工作的未来价值远远高于你现在的专业。

刚刚毕业几年的白领，往往会热衷于比较工资的高低（当前价值）。我当年大四就要毕业的时候，班上的同学会自动按照找到的工作起薪分成三六九等。那些起薪高的同学，腰板挺直，说话声音都大了几分贝。而那些起薪低的同学则自觉地小声讲话顺边走路。现在离毕业已经10年，同学会上回顾过去，我们才意识到当年我们对价值的判断有多愚蠢。决定我们10年后成就的完全不是工作的起薪，而是工作的平台、发展机会或者是眼界——这才是一份工作对于人的未来价值，而起薪是最不需要看重的东西。即使两个同学起薪差再多，也不过2000多元，一年也就不到2万多元，10年也不超过30万元。但是任何一个人在工作岗位上，如果有好的平台，学习的机会或者提升的空间，只要找对一个项目，做好一件事情，哪怕买对一套房子，这30万元就会马上赚回来。那些10年前真正看到工作未来价值的人在这场竞赛中远远超前，因为他们当时看到的，是工作中那些在未来有价值的东西。



外面的世界其实很大，但很多人就是被一个水杯约束生命。

我有一个北理工毕业的学生，毕业后想申请出国深造。他的本科学校不太出名，分数也不高，没有好学校要他，他最后只申请到一所英国的一般大学。他面临两个选择，第一，自己家里掏钱去英国读一年；第二，有一个重要的国家机电项目，正好分到了他的老师头上，

老师希望他加入进来。但是项目工资不高，只有1800元。他很郁闷，这个工资低得让人无法接受。去还是不去留学？去的话，父母大半辈子的积蓄都会投进去。到底去英国读值不值得？留在国内的话，一份工资1800元钱的工作，实在又让他觉得无法接受。他找到了新精英。

我建议他，大型的国家科研项目，是非常有未来价值的东西！贴钱都要参加！正好他的家人为他借钱出国，资金没有存够6个月，英国也没有办法去，他也就半推半就地从了。两年后，他获得国家级项目经验，获得了自己的教授以及一家著名企业董事长的亲笔推荐信。他凭这个获得了美国一所大学的double的全奖，两年奖学金共6万美元，当时相当于人民币48万元。临走前他请我喝酒，我问他，你小子现在工资多少？他说不多，一个月只有2500元。我说你的两年工作经验换到了名校奖学金。你帮我算算这两年你每个月赚多少？他算了一下就笑了，工作24个月，奖学金48万元，平均每个月2万元。我说你还嫌工资少不？月薪2万元的他猛摇头，乐了。

平台、资源、眼界、机会、好老板、失败的经验，这都是未来会升值的潜力生命股票，年轻的时候，即使牺牲点别的什么立即可得的利益，也要购买这些东西，它们会在未来的时间里面，增值百倍。

所以说，一份好的工作经验，未来价值绝对超过月薪两万元。

一段好的工作经历，未来价值无限。一段坏的人生经历，未来价值也无限。从这个角度来说，早失败比晚失败好，晚成功比早成功强。

难怪法国诗人勒内·夏尔有两句诗：懂得静观大地开花结果的人，决不会为失去的一切而痛心。

最后做一个测试，作为“未来价值”这个心智模式的结束：

在2006年的一次职业规划师的交流会上，我问了在座所有人一个

问题，如果一个人手里拿着一个水杯，他下一步最好的选择是做什么？

有人说应该去装水，有人说应该分享给别人，有人说应该分析自己，用最好的方式来利用水……

你的答案是什么？

我告诉大家，一个人手里拿着水杯，他应该去做自己想做的事情，和水杯有什么必然关系？

你答对了吗？

我们每一个人的内心都有一个这样的水杯。我们害怕失去而死死地盯着这个杯子，限制我们的眼界，僵化我们的思维，阻碍我们看到真正有价值的事情。有人的水杯叫做“专业”，有人的水杯叫做“感情”，还有人的杯子叫做“安逸的好工作”，你的杯子叫做什么？

无论如何，请你记住，不要为一个水杯约束你真正有价值的生命！

如果你为失去太阳而哭泣，你也将失去群星

先来回答一道著名餐馆的面试题目：

如果你的餐盘掉下来，你又无力挽救，那你该怎么办？

最佳答案就是：用尽全力，把餐盘抛向离你最近的没有妇女和孩子的方向。

这道题告诉我们一个道理：如果你已经损失，那就让自己的损失少一点。

如果这道题变成这样，你会怎么回答？

如果一份工作、专业或者感情，已经确定不是你想要的，你该怎么办？

最佳答案就是：用尽全力，用最快的方式放弃。

这显然和我们的经验不符合，我们身边满是不愿意放弃的人。我们不愿意放弃明知道不合适的工作，因为“我们毕竟做了这么久”；我们不愿意放弃专业，因为害怕“四年白读了”；我们也不愿意放弃一份完全绝望的感情，因为“我们在一起太久了”。

我们为什么这样热衷于根据过去的投入，而不是未来价值来作决定？经济学有一个专门的术语来解释这种现象，叫做沉没成本效应（Sunk Cost Effects）。

想象你今天晚上经过电影院，你决定进去花50元随便看一场电影。刚坐下来15分钟，你就发现这部电影无聊透顶，周围的人不是在打呼噜就是在二人世界，你确定继续看下去对你毫无价值。现在请你作一个决定：

你是会继续看完，还是会马上离开？

从经济学的角度来说，如果你已经确定电影毫无价值，最明智的选择就是马上离开。因为当你进入电影院的瞬间，50元已经损失了（沉没成本）。至于你坐下来15分钟以后，如果你选择离开，还可以节省一个半小时；如果你继续坐下来，你会继续浪费接下来的一个半小时，这个叫做追加成本。

沉没成本其实是已经损失的成本，为了这个损失而追加成本，最后只会头破血流。

已经投入并且损失的价值，会造成我们对未来投入的判断。这就是沉没成本模式。由于害怕损失，所以继续投入，到后面损失却更大。这是我们常犯的错误，沉没成本模式。

见过身旁许多男女朋友，热情消耗殆尽，却还坚持在一起，最常见的理由就是："虽然已经确定不喜欢他了，但是一想到多年的恋情，还是觉得舍不得白白浪费。"既然已经确定不喜欢，那这段感情对于未来生活的价值就等于零；但是由于"舍不得"，于是大家决定在一起，浪费更多的青春，继续恶心自己。其实，此时分开的未来价值，远远高于留在一起的价值。

越是自尊心强，或者越是由于"自卑而自大"的人，他们的沉没成本模式越严重，因为他们总希望证明自己是对的，没有走弯路。

害怕损失的人，损失最大——怕痛的人最容易死。

买衣服只因为逛了很久的街。

结婚只因为谈了太久的恋爱。

学钢琴只是因为买了钢琴。

继续工作只是因为干了很久。

你有没有这样的购物经验？当你走过商场，看到里面"直降300元！最后一天！"的牌子，你的内心是不是有一个声音在小声说：注意！今天不买，损失300元！结果你一激动花1000元买下这件衣服，却发现自己损失更多——你其实不太喜欢这件衣服，你穿两次就不穿了，而你衣柜里面因为害怕吃亏而买回来的衣服，已经远远超过因为喜欢买回来的衣服。由于害怕损失300元，结果你损失了1000元。

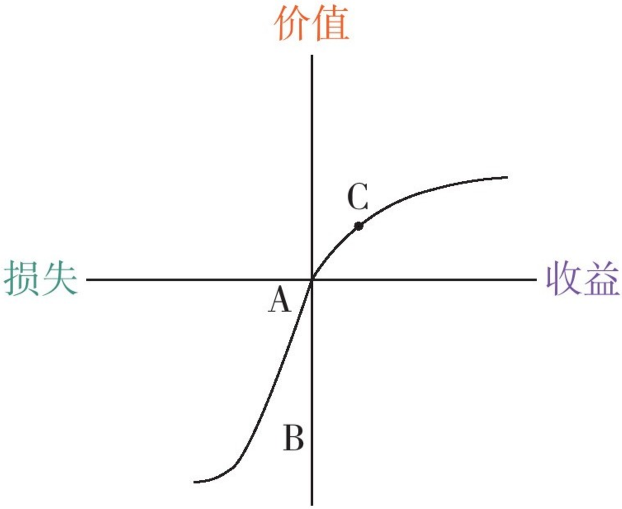
大学的时候，我曾经很喜欢玩星际争霸（现在都出到2了，感叹）。听过一个故事，有一个兄弟非常入迷，战术和微操作都很好，但是总是在关键时刻输掉。后来遇到高人指点，高人看了一盘说你太害怕损失了，少一个小兵就往回退，别人就趁机追击，你也没有时间造新的兵。你总纠葛少死几个小兵，所以打不好。此人大悟，终成高手。故事的结论是：害怕损失也许会让你当下少输几个，但是很容易全盘皆输。

我在职业规划班遇到过一个学生，她说自己很早就接触了职业规划，也看了很多很多相关的书，关注新精英也很久了，但是就是没有行动，一直到现在实在是遇到瓶颈才来。我问她为什么？她说一直害怕太浪费时间，另外也觉得有点贵。我与她都是害怕损失时间和金钱的人。但是由于缺少规划，她已经花了2万多元读了与未来毫无关系的培训书，而且浪费了3年时间了。这算不算是更大的损失？还有人花了家里100多万元出去读书，回来却还是一头雾水，这又算不算是更大的损失？

你有没有这样的生活体验？为了隐瞒一件小事情，而撒了一个小谎。然后为了不让自己的小谎言被揭穿，于是继续撒一个更大的谎来弥补，最后你终于无法收拾，一败涂地。所以千万不要为了一个谎言，而再说一个谎言。

哀叹是不是一种沉没成本？无比怀念上一个恋人是不是沉没成本？面子是不是一种沉没成本？抱怨过去是不是一种沉没成本？

现代的工业社会深谙这种损失的小心理，所以他们发明出来超市这样的购买方式。原本你需要从货架上面拿下来，然后付钱，这个时候你会感觉到损失。但是今天在超市里，你只需要从货架上拿下来，然后丢到车里，在结账台，你拿出来一张信用卡刷一下——你几乎感觉不到有什么损失。一直到月底的时候，你才发现，超支了！银行继续不怀好意地说，不要紧，你可以以后再还……次贷危机就产生于害怕损失的心理。



损失从来不会让你安全，只会让害怕损失的你更加损失。西方传说中的吸血鬼，貌美英俊，在吸血的同时，会向你的血液注入让你感觉快乐的毒素。你甚至会在被吸血的时候有一种快乐安详感，这让你无力反抗，最后慢慢被抽干为一副躯壳。沉没成本模式就是你头脑中的吸血鬼，为了不面对小小的损失，你会面临更大的损害。简单来说：怕痛容易死。

我们都知道：Don’t cry over spilled milk，别为打翻的牛奶哭泣。但是为什么还有那么多为打翻的牛奶哭泣的人？

人对损失的感受比获得的感受强烈约4倍。（尝试在内心体会一下，如果我借你100元，还你102元的快乐；和我借你100元，只还你98元的恶心感。）在同样的刺激下，人们总对失去有过高的判断。

所以我们总是害怕损失，而忘记我们可以获得更多。如果勇于承受这些损失，我们便有机会把我们的生命投向无限资源的未来，找到更好的途径来弥补这些损失。

印度诗人泰戈尔（Tagore）在他的诗中写道：

If you shed tears when you miss the sun，you also miss the stars.

如果你为失去太阳而哭泣，你也将失去群星。

有效的做法，就是在失去太阳的时候，主动地去拥抱星星，这才是真正的智慧。

IMPOSSIBLE和I AMPOSSIBLE：你离成功只差一点

有这么一个人，走进我的咨询室。他40多岁了，还没有结婚，穿着一身过于笔挺的西服，请教我关于职业发展的问题，我们暂且称他为L。我问他为什么还没有考虑成家？他说他还在忙事业。于是我们开始聊他的事业。他的问题是：为什么我这么努力，寻找一切机会，事业却一直没有成功呢？我们花了一段时间听完他的故事，为了让大家更加清楚，我列出他的工作年表：

在西北偏远地区当中学老师。

不甘心一辈子这样，去西安外院学习英语，成为英语导游。

觉得北京好赚钱，来到北京当导游。

导游太不稳定，进入培训机构做教务，收入3K。

家人希望自己在身边，回到甘肃。

不甘寂寞，再次出来，到扬州当老师。

觉得当老师没有前途，去深圳当销售，后来又回来北京做销售。

年纪这么大，不想替别人打工，应邀回深圳创业。

我请L把每一次的转换理由画出来，变成这样：

不甘心一辈子这样

好赚钱

不稳定

在家人身边

不甘寂寞

没前途

不想替别人打工

我想你也能够和L一样恍然大悟，为什么有的人能力很强，脑子不笨，手脚不慢，但是却一直没有大的发展？因为他们只知道什么是自己不想要的，却没有思考过什么是自己真正想要的。

你在中学是不是学习过布朗运动？花粉被水分子左冲右击，走出弯弯曲曲的不规则路线。那些不知道自己要去什么地方的人，浸泡在这个世界，因为没有自己的方向，总被现实赶得乱七八糟，我把这种现象称为“生命布朗运动”，这种做生命布朗运动的人，我称为漂泊者。

漂泊者很多，他们有一些共同的特征：精力充沛、梦想远大、适应能力强和没有真正的目标。正是因为他们缺乏真正的目标，他会下意识地进入一切真或假的机会，却在真正需要坚持的时候落荒而逃。漂泊者注定一辈子在躲避些什么，而不是在追寻些什么。

我们还能看到另外的一些生涯发展者，我称之为航行者。你可以在每一个行业的顶尖人物中找到他们。航行者同样精力充沛、梦想远大、适应能力强，但是他们拥有一个真正的目标。

航行者很清楚自己到底要什么，这也让他敢于放弃一些机会，同时真正勇敢面对那些需要坚持的地方。

漂泊者与航行者都在走着，他们各自能走多远？

让自己看到这样一个帆船，它有着白色的帆布，棕黄色的船身，

高高挑起的桅杆。你站在船首，迎面吹来腥味的海风，把着宽大的方向盘，感觉到船身被海浪拍打得微微颤动，你感到身体深处那种马上要出发的召唤。你意识到这就是你的生活之舟，那就是你要开向的生活之旅。你要带领你的船员去什么地方？你的心里在对自己说什么？

看看你身边的船。有这么一些航行者船长，他们清晰地知道自己要去哪里，他知道自己将要在哪里停靠，在什么地方补给，与什么样的水手合作。他清楚地知道，自己将要经历的危险。他们也没有十全把握获胜。但他们是专注梦想的高手，你可以从他们的眼中看到这一切，航行者有一双坚定、安静的眼睛。

也有这样一些漂泊者船长，他们不知道自己将要去哪里，不知道什么时候，他们就来到这个海上。为了生存他们不得不出海，但是由于不知道想去哪里，所以他们躲避一切有风暴的地方。他们的眼光闪烁，总在寻找危险的信息——他们也是躲避危险的高手，这是他们的生存本领，最快地嗅出危险的味道，然后逃往安全的地方。



有目标的人穿越困难航行，无目标的人透辟困难漂泊。IMPOSSIBLE与I’MPOSSIBLE只差一点，那一点就是你生命的目标。

你是哪一种船长？你会怎样面对充满危险和梦想的大海？

大海很公平，不管哪一种船长，都会遇到危险的风暴。黑色的海浪像巨型的小山，无边无际地与黑色的天空连接起来，狂风把船只的每一个木板都摇得吱吱作响，好像要把所有的钉子都拔出来。

你是哪一种船长？面对这样的风暴，你会做什么？

航行者目光坚定，他透过风暴看到自己要去的地方：那个地方还隔着很多危险的海域，但是那个地方宁静祥和，阳光轻轻地洒在银色的沙滩上。航行者能看到那个港口，他浸泡在那种幸福中，他大声发出命令，校准船头，劈开海浪，向着内心的目标航行过去。这么多年，航行者一直在接近目标。

漂泊者没有远处的目标可以看，所以他只能看到前面黑色的风暴，他的脑子里闪过船毁人亡的景象，他的内心被恐惧狠狠地抓住，他大声哀号，沉浸在恐惧之中。他看到背后还有一小片地方没有风暴，他调转船头，退往那个方向。他也知道，那个方向未来也会有危险，但是不管怎样，先逃开这个再说吧。也有几次，他运气不错，也碰到过很好的港口，但是每一个好的港口都有很多强大的竞争对手，对于他来说，竞争也是一种风暴。他又调转船头，回到这大海中。你知道，这么多年，漂泊者一直在逃离恐惧。

你是哪一种船长？你怎么看待航行中的风暴？

大海很公平，不管哪一种船长，都会遇到很多的风暴。在痛苦风暴陆陆续续的围剿中，漂泊者永远在躲避着一个又一个的痛苦，逃离着一场又一场的冲突，最后被逼到生活的死角，反而更加痛苦。航行者坚定地穿越那些风暴，因为那个吸引他的目标，好像岸上抛过来的缆绳坚定地牵引着他，让他慢慢驶向自己的圣地。

航行者最终能走出去很远很远，穿过那些风暴，走到自己想去的地方。漂泊者则被梦想诅咒，一辈子胡乱漂泊在海上。

IMPOSSIBLE和I’MPOSSIBLE只差一点，那一点就是你心中真正的目标。

第六章
原来我还可以这样活

是谁在让你不开心

每一个人都希望拥有快乐、幸福的生活，也希望远离不开心、令人沮丧的事情。但是这一切是谁在把握呢？是生活，还是自己？是谁在让你不快乐？

下面讲个故事。

司机身上的按钮

有一次坐飞机回北京，晚上十二点到北京3号航站楼。我在冰天雪地中终于等到出租车，把包往里面一扔就钻了进去。司机师傅很紧张："到哪儿？"我说："中关村。"

司机师傅挺开心，说："中关村还行，他妈的我昨天排队二十分钟大半夜拉了一个活，一问去哪儿？望京！我今天一直郁闷来着。"

我问师傅："如果我家在南五环，你还不得高兴死。"

师傅笑："那可不。"

我对师傅说："你身上是不是有一个按钮，一个写着开心，一个写着不开心。上来望京的人按一下不开心，你就郁闷一天；上来中关村的人按一下开心，你就开心一天呢？"

司机师傅说："有点意思。"

如果你是司机师傅，你身上会有什么按钮？你自己身上有按钮吗？别人对你做出些什么，会按到你身上的不开心按钮呢？

所谓人生不如意，十有八九。我们难免会遇到不如意的事情，遇到不讲理的上司，碰到不合理的客户，或者更加糟糕，嫁给一个不靠谱的人。这个时候，你是怎么反应的？你身上有这样的按钮吗？写着“快乐”或“不快乐”，“成功”或“不成功”？谁会触动这些按钮呢？如果总是别人触动这些按钮，那我们的生活，是由谁在掌控？

就好像司机一样，这个世界上大部分的人，身上都有自己的按钮，也让别人掌控着自己的生活。有一些人的按钮放在胸前，一看就能看到；有一些人隐藏得很好，在很隐秘的地方才能看到；还有一些人被按到后自己感觉痛苦，就到处去按身边人的按钮。但是这些人都有一个特点，他们的生活经常失控。他们的心智模式是：外界、别人来掌控我的生命，导致我现在的状态。

一旦安装了这个模式，他们只能小心翼翼地保护那个痛苦按钮，不让别人按到。但如果实在被按到，除了沮丧，他们还能有什么办法呢？就好像你的老板偏偏要发火；你的孩子就是不听话；着急的时候，前面的车就是堵得一塌糊涂……这种人我们称为受害者。



“是谁”在掌控我们的生命?

受害者习惯把痛苦和快乐放在别人手上，有的时候是家人上司，有的时候是朋友同事，还有的时候是过去的自己。你很容易从人群中

辨认出他们。因为他们面带怨气，讲话使用虚拟语气加过去完成时：

“就是因为他，如果不是……我早就……”

“那个时候我太小了，所以……”

“他怎么可以这样！”

“他都这样做了，我们只好……”

禅师与兰花

有一位禅师很喜欢养兰花。有一次他外出云游，就把兰花交代给徒弟照料。徒弟知道这是师傅的爱物，于是也小心照顾，兰花一直生长得很好。可是就在禅师回来的前一天，他不小心把兰花摔到地上，兰花摔坏了。

徒弟非常担心，他自己受罚倒不要紧，他害怕师傅会生气伤心。

问问自己，如果你是禅师，你会怎么处理?

禅师回来以后知道了，并没有生气，也没有惩罚。他告诉徒弟：“我当初种兰花，不是为了今天生气来的。”

这个世界上还有一小部分人，他们有一个奇妙的心智转化器，他们好像没有痛苦按钮，只有快乐按钮，而且按钮在自己手上。比如禅师，即使兰花摔坏了不是自己想要的结果，但是总有比大发雷霆更好的选择。他们的心智模式是：不管外界怎么样，我都有能力对自己的状况负责。这种人总能找到当下更好的方法，因为他明白，不管外界怎么样，下一步的生活，都是他们自己的！老板发火我可以选择去沟通，也可以选择离开；孩子不听话，我可以选择去教育，又或者调整自己讲话的方式；堵车的时候我可以选择下次不在这个时间出来，也可以选择用这个时间听听音乐或者练练听力……这种人我们称为掌控者。

受害者，掌控者，你的大脑中，安装了哪种模式？

我自己做咨询和教练多年，亲见学员中大概有40%希望换工作或改变环境的人，他们并不是真的工作或情感出了问题，他们只是安装着受害者模式的人。这些人在工作和生活中痛苦，便下意识地认为是外界的原因。他们认为改变外界环境，就能改变他的生活。所以他们花了很多的时间和金钱，从一个地方换到另一个地方，从一个人换到另一个人，却从没有更加幸福过。他们真正需要的，是拆除自己内心的痛苦按钮，成为一个自我掌控的人。

对于掌控者来说，每个事情都是生命的一件礼物，但是你可以选择是否打开他。

受害者与掌控者损益表

作为一个受害者，到底有什么好处和坏处？如果选择做一个掌控者，那么我们要为之付出些什么？下面我们做一个小游戏，深入一下两种人的内心。

一、受害者游戏

在脑子里面回忆一件真实的、让你难以释怀的事情，尝试让自己进入受害者的世界。努力说服自己，这件痛苦的事情，其实不是我的责任，全部都是外界（社会、家人、同事）的意愿，除了抱怨，我一点办法也没有！你也许会觉得这个游戏很荒谬：事情发生，一定是外界占一部分，自己占一部分，怎么可能全部都是外界或者自己的问题呢？记住，这只是一个游戏，你不需要相信自己讲的话，只是全力扮演和体验就好了。

也许你可以先看看下面这个故事，他是一位职业经理人，在这个游戏当中，他想到这样一个故事：

让我最痛苦的事情，就是2006年年底我的团队成员的离开。我们

当初12个人的团队，说好一起互相帮助，一年以后竟然只剩下了3个人，我特别地难受，而且气愤。这些人进入的时候，都是信誓旦旦要把事情做起来，而且也说过一定要对自己的选择负责，为什么一遇到困难，全都跑了呢？这样的人，以后不管去哪里都一定会失败，这是人品的问题！

而且我觉得现在的社会教育也有问题，所以导致现在的年轻人普遍没有责任感，他们觉得自己讲话就可以像放屁一样，说了就说了！这个社会太浮躁，你根本没有办法！

这个时候有人说他：“不对啊，那我看其他部门不是好好的吗，为什么就你们部门是这样？是不是你也有点问题？”

“其他部门是没问题，但是其他部门和我们不一样啊，我们这个部门是新业务，所以钱不多，又没有固定的计划，压力特别大。公司的这群高层领导啊，自己不懂战略，就拿我们当枪使。”

别人继续挑战他：“是不是你自己没有做好领导的工作啊。我听说你的很多手下是看不到希望才走的。你得给你的员工一个清晰的计划，这样大家就知道在干什么，钱少不要紧，关键是人心别散了。”

“唉，你不知道，我哪里有时间去做领导工作啊，我自己的事情都做不完！我每天要工作十多个小时你知道吗？我哪里有时间务虚？他们（离开的人）看到我这样还要走，我也是心寒了。”

“你也真是不容易。”别人终于说。

这像不像在你身边发生过的对话？身边的人其实给了他很多很好的建议，但是在受害者世界中的人非常善于玩一种“是的……不过”或者“你不知道……其实”的游戏。这个游戏让他深陷指责当中，看不到任何可能性与希望。

你愿不愿意花3分钟时间试试看？安装一下这个心智模式，体验

一下这种感觉？这对你了解自己，或者身边的人，是一个非常好的机会。遵循下列步骤：

你最难以释怀的故事是什么？

你觉得这是谁的错？（请注意，你现在在玩受害者游戏，所以，不管是谁的错……反正不是你的错）

别人会怎么挑战你的说法？

你会怎样反驳他们，这真的不是你的错？

请确保你完成了，然后再往下看。

回答自己几个问题：

1.体验受害者的时候，你有什么比较舒服的情绪？比如说觉得自己很可怜，觉得发泄出来很开心。写到受益表里面去。

2.你有什么比较不好的情绪？比如说觉得很绝望或者又让你揭到痛处。请你写到损失表里面去。

恭喜你完成了一个受害者损益表。受害者不是你，那只是你的一种模式，当你更了解它，你就能更快打破它，也就能够开始掌控自己的生活。





二、掌控者游戏

现在试试看掌控者的游戏吧。还是回忆刚才那个故事，不过这一次，你要尝试换一个版本，让自己进入禅师的方式来思考：不管怎么

样，你都要论证，我是可以负全责的，如果我愿意，我会有更好的选择！当然，这也只是一个游戏，你不需要相信你说的话，只要努力去做就好啦。

还记得那个倒霉的经理吗？看看这个故事的另外一个版本。

那次团队成员的集体离开，其实我是有责任的。说实话我在他们离开之前就有一点感觉，他们有好几个人都提出想和我聊一聊，不过我那个时候没有注意，觉得自己特别忙，就错过了。如果那个时候可以真心和他们聊聊，或许他们就不会走了。

这个时候有人说："其实也不是，你不是说你很忙，没有时间做管理吗？"

"作为团队管理者，即使是自己的事情做不完，也要先做好管理啊。管理工作做不好，大家都没事做，我一个人忙也没有用的。如果我很好地发动了大家，我就不会那么忙了。"

"这也不能怪你，公司就给你们安排了这么一个活，新业务，不好管。"有人安慰道。

"这个项目是我接下来的，当初我就知道难度。而且由于是新项目，虽然没有固定计划，但是就是因为有挑战感，我们也吸引到很多人进来。他们的创造力和冲劲都很大，我完全可以利用这个优势来做突破口的。"

"你这么一说的确是这么回事儿，你真的是太背了，要是早知道就好了。"

"现在也不迟啊，我从过去的经验中学到不少东西，我可以把这些经验放到现在的团队里面去呢！"

怎么样？这个故事有没有给你一些新的思路？掌控者找到问题另外一面的同时，也找到了改变事情的可能性，从过去到现在。

你准备好尝试你的掌控者模式了吗？你愿不愿意花3分钟时间试试看？体验一下这种感觉？请遵循下列步骤：

你刚才那个故事的新版本是什么？

如果你能够负责，会是从什么时候开始？（请注意，你现在在玩掌控者游戏，所以……你能够掌控一切）

别人会怎么挑战你的说法，帮你找到借口？

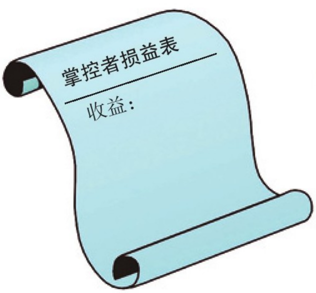
你会怎样反驳他们，其实这也是我可以掌控的？

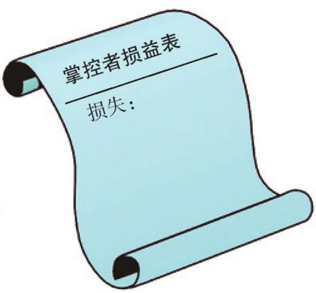
完成这个体验，回答自己的几个问题：

1.体验掌控者的时候，你有什么比较舒服的情绪？比如说觉得自己突然找到新的方向，写到受益表里面去。

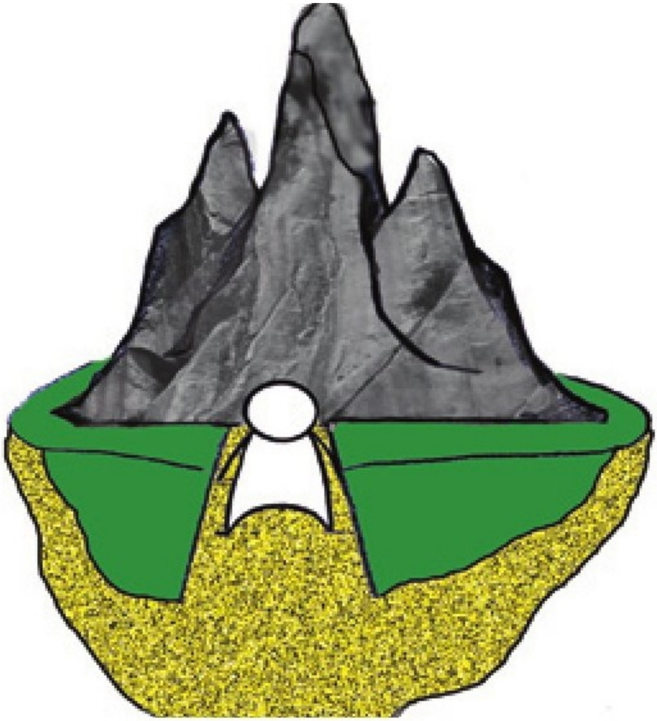
2.你有什么比较不好的情绪？比如说觉得很后悔，请你写到损失表里面去。

我们现在有了一张掌控者清单。





如果把四张清单放在一起，我们能够清楚地看到我们可以从这些不同的模式中获得些什么。



如果你总是走到死路上，也许是因为你总盯着死路走。可怜之人必有可恨之处。

作为受害者，最大的收获是：发泄的快感、被同情、觉得自己其实是正确的。最大的损失是：觉得失落、绝望、无奈、无助、无力感。

作为掌控者，最大的收获是：找到新的可能性，自省，觉得自己可以应付一切，有动力去再尝试。最大的损失是：很有压力，面子问题。

你是受害者模式还是掌控者模式？

受害者生活在让自己舒服的自怜状态，却失去了掌控生活的机会和可能性。掌控者则需要面临一些压力和面子问题，却可以掌控自己的生活。

你最常使用的是哪一种？

但是请记住，心智模式无法兼容，你只能选择其中一个：当你安装一个受害者模式时，你就只能看到那些让你觉得无力掌控的东西，你也倾向于活得更加受害。如果你安装了一个掌控模式，你就能看到掌控者应该看到的东西，但也必须面对掌控者所需要的压力。

你愿意坚强地掌控，还是愿意自怜地受害？

你有没有去过受害者天堂

在我们的生活中，很多人希望成为一个掌控自己生命的人，但是最终却还是回归为一个自怨自艾的受害者。

为什么我们对受害者那么的恋恋不舍，藕断丝连？

事实上，大部分的受害者都挺享受这个过程的，因为受害者其实有不少的秘密好处，不信？去看看这样一个受害者的天堂！

一、受害者天堂的第一条法则：推卸责任、保住面子

如果一个丈夫偷懒不想洗碗，却偏偏和老婆约定你做饭我洗碗，还有什么比一个受害者的故事更加有效？你不知道我有多累，我们老板有多变态！

如果一个孩子没有考好，却遇到父母的追问，还有什么比一个受害者的故事更加有效？不是我不好好学，是我们老师讲得不好！

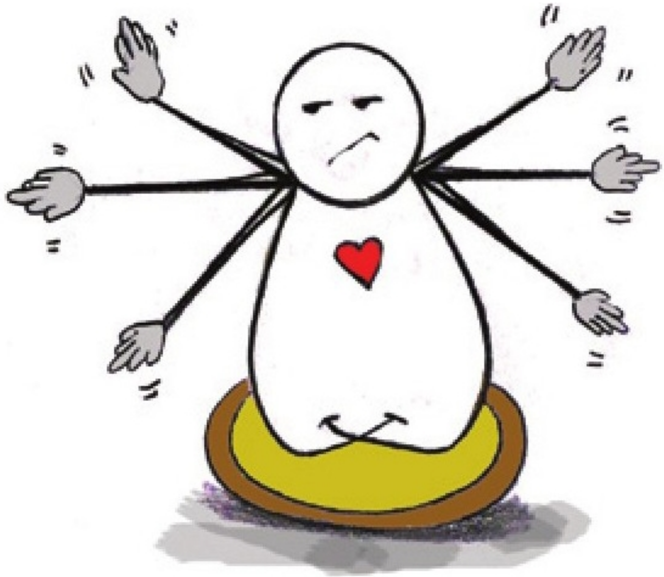
如果一个任务没有完成，却遇到上司的质问，还有什么比一个受害者的故事更加有效？经理，真的不是我们的问题，实在是那个客户太变态了！

不是我的问题，是我太累了。

不是我的问题，是别人不好。

不是我的问题，是我小时候没有这个条件。

不是我的问题，是这个社会太浮躁。



受害者最擅长的两件事：这不关我事，那不关我事。

广东人有一句名言叫做“屙屎不出赖地硬”，意思就是：如果拉屎拉不出来，一定是地板太硬啦。最近网民改为“便秘就怪地球没引力”，这在受害者天堂被奉为绝对真理。

在受害者天堂，如果一个事情做不好，绝不是本人的能力有问题，而是这个事情有问题。

在受害者天堂，如果一段感情出问题，绝不是我本人有什么问题，主要是对方太够戗。

在受害者天堂，如果一个课程没有什么收获，绝不是本人学习能力的问题，主要是老师水平太差。

因为奉行“便秘就怪地球没引力”的真理，受害者天堂的人们个个都很有面子。他们完美无缺、神采飞扬，中华五千年的美德集中在他们身上，他们从来没有犯过任何错误。

当然他们也没有做成过任何事情。

他们活得非常轻松，他们不需要承担责任，只要编故事就好了！这些故事一开始比较真实，后来慢慢地加进来夸大的、情绪化的甚至是假的情节。受害者们每天生活在这样的故事里面，慢慢的，自己也相信自己生活在一个老师不好、老板变态、老婆不可爱的世界里。



嘻嘻，可不要怪我，我小时候也被抢过！

二、受害者天堂的第二条法则：安心做坏事

《人性的弱点》的作者卡耐基曾经写信给辛辛监狱（美国最臭名昭著的罪犯关押之地）的监狱长刘易斯，希望研究一下，这些犯了最重罪行的人们，是如何看待自己犯罪的，他有一个惊人的发现：

在辛辛监狱中，几乎没有哪个罪犯会承认自己是坏人。他们和你、我一样，同样是人，他们会为自己的所作所为辩护，例如他们为什么要撬开别人的保险柜，为什么会开枪打别人。尽管他们这种反社会行为给人们造成了极大的危害，但是他们中的大多数都有意识地以一种错误的逻辑来为自己辩护，并且他们都坚信自己不应该被关进监

狱。

你有没有发现，很多做坏事的人都拥有一个完美的受害者故事，这让他们做坏事的时候心安理得。在此摘录几位近年来在受害者天堂里获得诺贝尔受害奖得主的获奖感言：

我还要向没有枪的受害者家庭说一声对不起，但是现在想起来，以前有些事情的确做错了。但是我没有办法，因为我要生存。我要说的就是这么多，祝我们的祖国更加美好！

——杀人魔头张君

我是为联合国省钱。

——石油换食品的丑闻当事人斯特凡尼季

我杀人是因为我这样的人每天都受虐待。从来我就觉得自己是一个被社会遗弃的人，我很孤独。

——16岁的杀人犯犯鲁克·伍德汉姆

人之初，性本善，所以要做点坏事，经常会和良心发生冲突。但是受害者天堂的坏人们身心合一，因为他们的受害者故事帮他们取得良心豁免权。

你有没有一些让你自己良心舒服的受害者故事？

你有没有买过明知道是偷回来的自行车？你知道这是不对的，是吗？但是你还是买了，因为你有一个关于自行车受害者故事——我的车也是被偷的。

你有没有在感情上伤害过别人？你知道这样不对，是吗？但是你还是做了，因为你有一个关于爱情的受害者故事——我也是一个被伤害过的人。

你有没有对无辜的人发过脾气？你知道这样不好，但是你还是发了，而且还觉得挺爽。因为你有一个关于情绪的受害者故事——我也

是受气者，谁又哄我了？

你有没有在职场中做过让自己恶心的事情？你知道这样不对，但是你还是做了，因为你有一个关于生存的受害者故事——为了生存嘛。我这样也是没有办法。

真的没有办法吗？

真的真的没有办法吗？

三、受害者天堂的第三条法则：让我们一起分享“凄惨故事会”

有人迷恋超女，有人迷恋韩剧，而受害者天堂的人有一个共同的嗜好，迷恋受害者的故事：打开收音机，你会发现流行的歌曲中，有一大半是关于受害者的故事，因为这样的歌曲最容易获得认同。

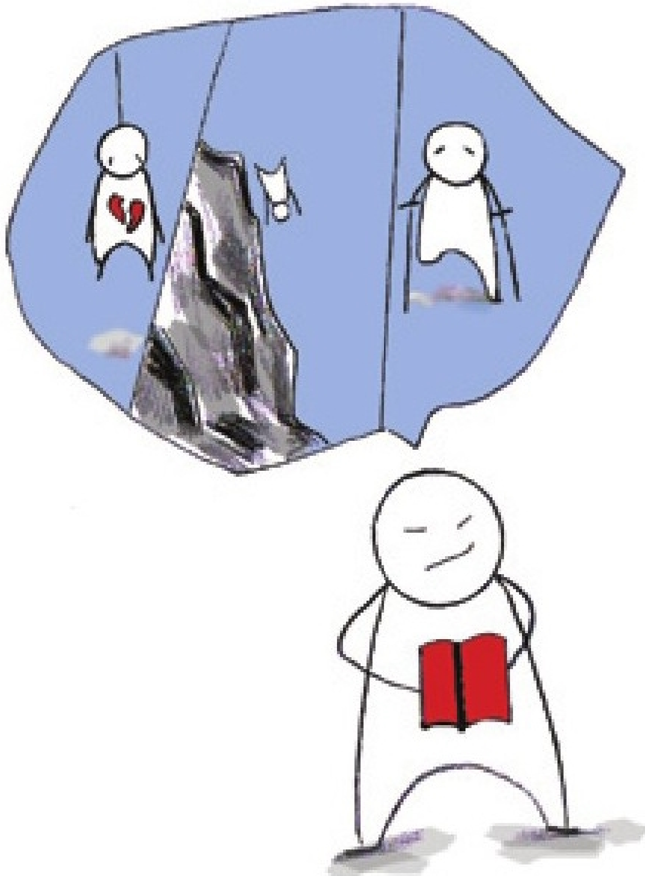
“……怎么舍得怪你犯了错，是我给你自由过了火，如果你想飞，伤痛我背……”

“……明知道要你离开他的世界不可能回，我还傻傻等待奇迹出现的那一天，直到那一天，你会发现，真正爱你的人独自守着伤悲……”

当然，还有更贱的：

“……你身上有她（小三）的香水味，是我鼻子犯的罪。不该嗅到她的美，擦掉一切陪你睡……”

在受害者天堂，同样的情节也充满其他地方，电视剧、言情小说……（请注意，真正的悲剧和受害者故事是有很大的区别的，就是悲怆和悲情的区别。）



知道你过得不好，我也就安心了。

你也会发现，大多数地方电视台都有不止一个受害者节目——你一定注意过这种节目，这种节目的形式往往是讲故事或者访谈——他们的宗旨可以概括为“我比你更惨”的故事。老婆必须出轨，男友一定不忠，儿子肯定不孝顺，嘉宾互相咬起来……“我比你更惨”的节目收视率相当高，因为受害者往往都是很好的电视观众：有的人在里面找安慰——对对对，这个世界上怎么还有这样霸道的人？有的人则在里面找快感——我惨不算惨，还有人更惨，哈哈哈。每天晚上，受害者天堂的人们满意地关上电视机，安心入睡。他们每一个人都在别人的

受害者故事中获得不少廉价的快乐。

在受害者天堂，如果你失恋了，你的女伴会集体聚集起来，陪你喝酒，说男人没有一个好东西（难道她们都试过）；如果你上午被老板骂了一顿，你会很快被吸收进公司的受害者小队，他们在中午聚餐，主要任务是一起讨论自己的老板有多变态；如果小孩子不小心摔到地上哇哇大哭，家长不会怪小孩没有走好，她会打地板说臭地板臭地板，孩子于是笑了。

在这样一个受害者的天堂，我们每天浸泡其中，居然慢慢习惯，沉浸其中，开始分享……

四、受害者天堂的第四大法则：用受害来轻松获得同情和帮助

受害者天堂里面的人喜欢当受害者，还因为受害者最容易轻松获得理解和帮助。

在受害者天堂，女孩子很早就知道，假装无助会获得男生的帮忙。女孩子们很早学会了在楼下面假装弱不禁风，让男人帮忙提热水瓶或者行李上楼。她们经常能听到这样的告诫：女人要懂得装傻，女孩子不要太能干，否则没有人会喜欢你。男士也被教育成喜欢这样的女生，他们发明出一系列广告词：女子无才便是德，楚楚可怜。

在受害者天堂，职员很早就知道通过假装自己无能来获得帮助：啊，（嘴巴张大，挠头）这个我不懂，这个我做不来，能帮帮我吗？然后自己偷着干别的事情。

在受害者天堂，人们甚至还有机会什么都不干，职业以受害为生。职业乞丐可能是最有代表性的一种。镇江公安局车站派出所在劝返安徽省一职业乞丐熊某回家时，被他的收入吓了一跳，基本上三五天存一次钱，一次500～800元，2个月收入过万。除了职业乞丐，我们身边也有更多人以精神乞丐为生。如果你想轻松地获得帮助，最好的办法就是哭惨哭穷，到处诉说自己的伤心事和糟糕经历，然后找几

个温暖的人待着。你很快可以轻松地出卖你的悲惨，换得足够的情感和物质支持。



神啊救救我吧，一把年纪了，一个铜板也没有……

装着装着，他们自己开始变得无能、柔弱，他们一边把自己搞得更惨，一边吸取越来越多的情感支持。他们的内心半斤暗爽、八两自怜，享受身边人源源不绝的帮助。

终于有一天，他们自己会完全进入自己营造的受害者世界，这个时候业余受害者会升级为一个专业受害人士——成为一个“情感黑洞”（心理学术语叫做边缘性人格），他们会无休止地寻求关爱，表

现得犹如孤独的弃儿，抑郁、酗酒、暴食，带着过去的惨痛经历寻求帮助。当他们身边所有的支持者都被他搞得身心俱疲、无力支持的时候，他们会大声抱怨一句：“原来没有人爱我，你们都抛弃了我！”然后跳到下一个好心人群体中去……如果没有好的帮助，他们的一辈子，都会以这个为生了。

此类人格障碍患者——主要为女性——在自我形象、心境、行为和人际交往中表现不稳定。他们相信自己由于在童年被剥夺了充分的关爱而感到空虚、愤怒，有权要求抚爱，因此他们无休止地寻求关爱。在精神科和其他各类卫生保健机构中，此类人格障碍最为多见。当边缘性人格障碍患者感到他人的关心时，他们表现得犹如孤独的弃儿，为抑郁、物质滥用、饮食障碍和过去遭受的虐待寻求帮助。但当他们害怕失去别人的关心时，其心境会发生戏剧性改变，往往表现出不适当的、强烈的愤怒。与此同时还伴有对世界、对自身以及对他人看法的彻底转变——从黑到白，从恨到爱。反之亦然。

五、受害者天堂的最后一条法则：自我伤害，绑架他人

——我很痛苦，我想和我的男友分手，但是怎么都分不掉。

——为什么啊？

——因为他说如果我离开他，他就去自杀！

你听过类似的话吗？这种话对你有效吗？这是受害者的最后一个大好处：用自我伤害来操纵他人。受害者往往也都是控制狂，如果不能控制别人，那就狠狠地伤害自己吧。毕淑敏在她的《心灵游戏》里面，讲了这样一个受害者的故事。

琼瑶的小说处女作《窗外》发表后，大获好评，并搬上了银幕。父母在电影公映的第三天去看了电影。看完之后，母亲瞪着眼看着琼瑶。琼瑶回忆道：世上再没有那样的眼光，冷而锐利，是寒冰，也是

利剑。不知瞪了多久，母亲狂叫：“为什么我会有你这样的女儿？你写书骂父母不够，还要拍成电影来骂父母！你这么有本事，为什么不把我杀了？”琼瑶“扑通”跪下了，抓住母亲的旗袍下摆，泪如雨下。母亲啊，为什么要博得你的欢心，是这样的艰难？

……

母亲并没有饶恕琼瑶，她要用她的自虐来折磨和鞭挞琼瑶的良心，她要用自身肉体的痛苦把琼瑶推上审判席。她要重新取得胜利，让女儿俯首称臣。第二天，母亲开始绝食。大家轮流到母亲床边，端着食物求她，母亲就是滴水不进。第四天，琼瑶从一大早就双手捧着碗跪在母亲床边，哀求母亲吃点东西，但母亲理都不理，闭着眼睛不说话。到了第五天，琼瑶六岁的儿子小庆跪在奶奶跟前，说：“奶奶，你不要生妈妈的气了，我端牛奶给你喝！”

母亲依然不理，小庆又说：“奶奶不吃东西，妈妈不吃东西，大家都不吃东西，小庆也不敢吃东西……”

琼瑶再也忍不住，走过去和小庆一起跪在那里，小妹也走过来跪下，大家一齐跪下了，那场面十分凄惨。母亲终于一边掉着眼泪，一边喝了小庆捧着的牛奶。

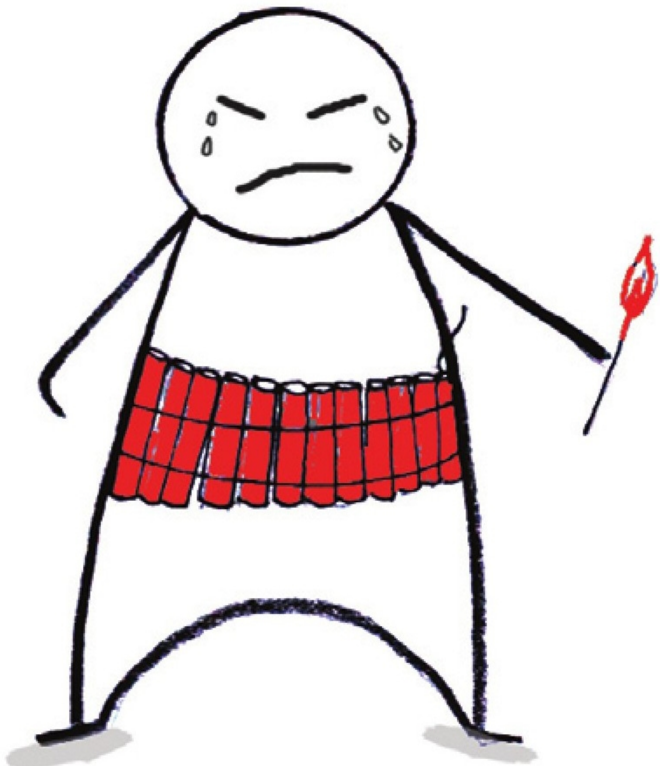
看到了吗？受害者母亲先是插自己一刀，然后要求女儿为这一刀负责。如果稍有迟疑，就再给自己来一刀——不信你不听！这就是受害者最高级的“葵花宝典”。

更加可怕的是，小庆很快也学会了这一招。“奶奶不吃，所以我也不敢吃。”奶奶遇到了这样的后进奇葩，也只好见好就收。但是受害者的心智模式，就这样传递下去。由于通过自我伤害来绑架他人如此好用，在我们身边家传着不少套路：一哭二闹三上吊，绝食自杀和今夜不回家都是经典桥段。你会发现那些上演过这些桥段的家庭，经

常会一代代地继续上演下去。

你有没有去过受害者天堂？

这个天堂给了我们那么多好处：推卸责任、安心做坏事、找到团队、获得帮助和同情、保住面子……正是有那么多的好处，所以我们总是恋恋不舍。没有人想当命运的奴隶，除非做这个奴隶有不少的好处。



小红！如果你不爱我，我活着还有什么意义呢？

所以当生活没有压力的时候，我们真诚地希望自我掌控。但是一旦遇到问题，我们的受害者模式又习惯性地带我们回到这个受害者天堂。受害者模式变成我们的心理吗啡，我们通过它来逃离短暂痛苦，

让自己陷入无法自控的长久折磨中去。

我们在这个天堂获得短暂的快乐和安全，却损失了自信、自省以及对未来的期待和盼望。最可怕的是，我们失去了对自己生命的掌控。因为受害者深深坚信，自己快乐与否、成功与否掌握在他人手中。

对生命屈服有很多种，最可怕的是那种喜欢被奴役。

拒绝受害，现在就掌控你的生命

3小时去，1小时不去

有一个很好的朋友，过来找我。他的兄弟离开原公司自己创业，想拉他一起干。

他刚刚成立家庭，孩子还小，又不爱折腾，一开始就拒绝了。但是对方情深意切，登门拜访，而且一聊就是三四个小时，到了最后他终于觉得不好意思不答应，于是就同意了。

去新公司上班前一天，他给我打电话，说："我真的很发愁，我应该去吗？"

我说："你为什么要来问我呢？"

他很苦恼地说："其实我不想去，只是觉得实在无法推托，每次谈话前1小时，我都打好主意不去，但是到了最后，我又稀里糊涂地答应了。"

我说："人家谈1小时就不去，谈3小时就去。你把去不去的权利，放在谁手上？"

"对。"他若有所思，"他谈是因为他很需要我，但是我去不去应该由我自己决定。但是我真的很希望帮他。"

我说："我现在也在帮你，但是不是一定要你付费给我才算支

持？”

他说：“我明白了。你的意思是，其实我可以用其他方式帮他的。”

他去新公司做好了他答应做好的事情，然后回到了原来的职位，开心地工作。

每个人都是自己生命之舟的掌控者，我们往往会因为外界的态度而改变自己的意愿。不管是3小时还是1小时，都不要把你的舵，放到他人手上。

我们可以掌控自己的老板吗？

在心智模式课堂上，学员Lily分享了自己一个掌控生活的故事：“我做行政多年，觉得自己不适合，想进入人力资源行业。正好我现在的公司枝繁叶茂、体系全备，所以在公司内部换岗是最好的选择。”她明确了自己的职业发展方向，也做好了准备，就信心满满地开始她的职业转换计划。

几周过去了，Lily还是没有任何进展——当然，她拥有了一个受害者故事：“我给我们部门主任写信了，他倒是挺尊重我的意愿，说如果对方同意可以走。但是人力资源主管Helen却一直没有表态。我想，我可不能当受害者啊，我继续给她写信，每周一封，结果还是迎来套话式的拒绝。你说，我是不是没有办法了？我也想当一个掌控者，但这是公司制度问题，对方不要我，我有什么办法，只好等着她来选了。”

老板可以掌控吗？公司可以掌控吗？当然不能，你唯一可以掌控的是自己。你不能够让你老公不抽烟，但是你可以选择成为一个心平气和与他沟通这件事情的女人；你不能掌控股票不跌，但是却可以掌控自己的心情，同时学会在下一次避免风险；你不能掌控运气，但是

你可以开始掌控自己识别与抓住机会的能力。在这个故事中，你无法掌控公司和对方部门经理要不要你，你却可以掌控你自己，让自己成为更加被需要的人。Lily很快发现了自己的误区，她决定反击：掌控我的老板！

第二天上午，公司人力资源部门经理Helen收到一封邮件：是Lily发来的，她在信里告诉对方，我已经开始报名学习人力资源师了！Helen礼节性地回复一句，加油！

时间又过去2周，Helen收到Lily关于人力资源课程的感想和一篇文章，并且问她，是不是可以就相关的问题向她请教？Helen这次还是淡淡回复：欢迎交流。从这周开始，每周Helen打开邮箱，都能看到Lily关于人力资源的最新见解、思考和参加的聚会。Helen从信里知道，她参加了HR的聚会，在阅读关于这方面的书，在帮助北大的一个教授做研究，2个月以后拿到了人力资源证书……

4个月以后，Helen打开邮箱，收到Lily的最后一封信："谢谢你的支持，××公司希望我过去做人力资源，这是我一贯的梦想，希望能够保持联系。"

15分钟后，Lily抬头看到Helen站在她面前，脸色前所未有地灿烂，她说出了那句Lily期待很久的那句话："你有兴趣在我们公司做HR吗？"

你看明白了吗？如果你愿意，你总是可以掌控些什么。你没有必要得到允许才开始学习，你也没有必要得到机会才开始努力。如果你愿意，你现在就能够为这件事情做些什么，除非你的受害者模式让你深深陷入抱怨与自怜中。

拒绝受害，掌控你的生命。

这个世界不公平——出国会让事情变好吗

刚刚毕业的大学生，最容易讲的一句话就是：这不公平！

你有没有发现，随着年纪越来越大，讲这句话的人越来越少？而且每次听到的时候你还在心里暗暗好笑，这句话就如同你妈是女人这样的简单明了。那是因为，慢慢地你开始了解，这个世界本来就是不公平的！

这个世界是公平的吗？

有人说世界是不公平的。每个人生下来的起跑线就不同，有人抱怨自己没有一个好父亲，有人抱怨自己没有好的天赋，他们觉得世界太不公平啦！但是当他们看到有人天生没有脚，有人出身于连饭都吃不上的赤贫家庭，他们又觉得这个世界还是蛮公平的。

有人说这个世界也是公平的，每一个人都需要面对死亡，而每一个人面对死亡的时候，都需要直面自己生命的价值，而这个价值，是你可以去创造的，与起点无关。

关于这个问题双方争论了很久，还是没有论断。我不想立论些什么，我只想给你讲一个寻找公平的故事。

几年前我在武汉见到一个朋友，他是一个街道办主任，那年40多岁，正在办理澳洲移民。这么多年下来，在官场摸爬滚打，他觉得中国实在不公平，“没有关系累死也上不去，有关系敢踩着你脑袋拉屎”。偶然有一个机会，他遇到了他移民去澳洲的同学，一番长谈，他决定离开，居家移民去澳洲。“为什么要去澳洲呢？”我问他。“因为澳洲是个很公平的地方。”他说，“你看，在中国，你感觉特好地开着宝马，遇到一个红灯，你在这儿老老实实等着，但是旁边一辆挂着特权牌照的车‘嗖’一下就过去了，你心里就很不爽。但我在澳洲的时候，虽然我就是一个路人，走人行道，但是不管是市长还是市民，只要红灯一亮，就要乖乖地等着我过，我就觉得爽！这个

世界上不怕规矩多，就怕不公平。”他说得有道理，孔子不也说“不患寡而患不均，不患贫而患不安”吗？我说祝福祝福，希望你找到梦想中的公平。

他第一年回国，就带回来很多关于公平的故事。比如他说，在悉尼的街道上，你能看到开敞篷跑车的都是四五十岁的老头子，他们带着墨镜，有一身晒得黝黑的皮肤，金黄的胸毛在风中飘扬。古典，这和你在长安街看到的不太一样吧，在中国开敞篷车的全是一些官二代或者富二代的小屁孩，北京这么糟糕的空气，开一趟车都能成兵马俑，还要臭显摆。因为我们澳洲有很重的税和非常稳定的社会结构（注意，成我们澳洲了），20岁该买什么车，30岁该买什么车，基本上差不了太多。能有多余的钱买第二辆跑车的，只有混到40多岁才靠谱。他拍着我的大腿说你说这样的社会公不公平？我连忙说公平公平太公平了。他就很开心地笑了。

所以，去年当他告诉我他想回国发展，你知道我有多惊奇。问他为什么回来，那里不是最公平吗？他揉揉脸，给我说了两件事情。

他遇到一个武汉小老乡，一个小姑娘，在那边上TAFE（类似于国内的高职院的学历）。澳洲规定，只要他们修完烹饪、美发等技术课程，有900小时直接工作经验，就能获得长期居留权，这是所有去澳洲学习TAFE的人的梦想。但是政府只允许留学生每周工作时间不得超过20小时。也就是说，他们至少要在那边连续打工45周，每周20小时，才能攒够时间。但是当地所有的餐厅都忙得要死，加上本地劳工保护，哪里会有地方雇用这种每周只上20小时的华人打工者？像她这样的人，来自普通家庭，需要工作时间以及薪水，她只能选择在华人街的中国餐厅打黑工，每天除了上课，还要再工作6小时，一直到凌晨一点。然后拖着疲倦的身体，从悉尼华人街“四海一家”的牌子下面走过，穿过几个街区，到自己合租的小房子里去。周六日也是全天

加班。

这样一份工作，即使只拿很少的工资，但因为可以开出来工作证明，也有很多很多人竞争。这又能怎么办？如果这个机会也失去，她用尽家里所有积蓄出国就会毫无价值。于是她只好用最后的方式来获得这个机会——和餐厅老板，一个50多岁的满口金牙男子住在一起。他说到这个地方，看着我，确定我知道什么意思，然后深深地叹了一口气：“那个女孩子才19岁啊，和我女儿一样大，正在最好的时候……我一直以为澳洲会公平一些。”我拍拍他的肩膀，想表示安慰。我还想告诉他，这也许还算是一种幸运。能花钱去澳洲，大概需要20万元，在中国，这不是大部分家庭可以支付得起的。

真正让他想回国的是另外一件事情。每天下午四点，他都会在自己社区附近的绿地散步，悉尼的空气清新宁静，草坪从脚下一直延伸到天边，看着草地上一群孩子在嬉戏，这里的孩子没有太多功课，下午三点就放学了，剩下的时间就是玩——这是他在澳洲最喜欢的场景。有一天他走到活动区，看见一个中国父亲带着两个孩子，两个男孩子大概七八岁，穿着蓝色的吊带工人服。我们说七岁八岁狗都嫌，这两个小家伙正是最淘气好玩的时候，他们在地上翻滚，互相打闹，正用普通话说着什么……父亲在一旁开心地看着他们——为了孩子，这难道不是来这里的重要原因吗？这个时候，他们的父亲走过来，喊着他们的英文名，很严肃地对这两个孩子说：“Speak English！”两个孩子愣了一愣，然后停止说笑，沉默地走开了。那个时候周围没有任何人，为什么这个年轻的父亲不让自己的孩子讲中文？那一瞬间，他突然想到了很多，似乎看到了自己整个的生活。在那边的很多事情突然联系在一起，让他明白了很多东西。那是他的第三年，他拿到了居留权，然后马上决定回来。

“既然哪里都不公平，我要回来，为这个不公平踏踏实实做点事

情吧。”他在2007年回来，开了一家留学中介公司，致力于用自己在两边的关系，找到更安全和更有效的方式，让学生出去留学。

如果我们生活在一个处处不公平的世界，那么我们就总希望在另一个地方，幻想在那里有我们追求的真正公平。我们期待过富有，期待过结婚，期待过进城，期待过出国，但是这一切在你真正达到的时候，你才发现，原来你依然面对一个不公平的世界。

这个世界真的有公平吗？在中国，教育的不公平是被反复提到的话题，我们都知道：中国的高考非常不公平，不同地区的孩子会受到不同的待遇。有一个经典的故事，在北京某工地，一个民工与总工程师聊天的时候才发现：他们是同一年高考，而且分数相同，只不过一个落榜，一个进入了大学。

很多人大谈特谈美国的教育有多公平。但是美国大学的入学，是真正公平的吗？显然未必，拿大学的申请来说，一个美国本地的孩子，只需要在SAT（美国高考）中获得2100分（满分2400），加上良好的素质，就有可能申请到美国前十的名校。但是中国大陆的孩子至少需要接近满分才有可能。GRE也是一样，当美国人1200分（满分1600分）就可以过关的时候，而我们的学生则需要1400分才能进入最好的学校。所以我觉得新东方是非常伟大的，这样流氓的制度，就要用流氓的考试方法来对待。

这种不公平制度，是不是只是针对中国的留学生呢？其实不然，这也许是一种肤色的不公平，我在网上找到这样一个例子，是一个华裔移民的帖子：

Stanley Park，一个韩国移民的孩子，家庭收入菲薄。3年前，父母离婚，他跟母亲过。但母亲很快得了乳腺癌。于是，他小小年纪，就开始给人家当家庭教师，帮助母亲付房租。尽管他用了大量时间去

打工，但在大学入学的智能测验SAT中，仍得了1500分的高分（满分1600）。然而，当他申请加州大学的伯克利和洛杉矶分校（UCLA）时，全被拒绝。

Balnca Martinez，另一个移民阶层的孩子，也因母亲得了乳腺癌而要打工养家，不过她的SAT成绩比Stanley Park低390分，只有1100分，但却被同样的两个学校录取。

为什么会如此？因为Balnca Martinez是拉美裔的后代，Stanley Park则不幸地长着一个像我们中国人一样的“亚洲脸”。

我帮助过很多孩子申请到前20名的大学，我知道进入一流大学不仅仅是SAT或者GRE分数的问题，同时还有很多综合素质——有没有参加公益活动，有没有独特的素质和领袖故事，有没有自己的愿景，有没有名校背景……但是上述这一切软实力很大程度与普通人的孩子无关，他们无缘昂贵的学习班、各种国际夏令营、各种课外锻炼能力的机会，甚至出国考SAT的费用。

我也不想陷入一个关于绝对公平的讨论，或者其实我们总能多做一点的讨论。我只想告诉你我的观点：不管你跑到哪里，世界都是不公平的，我们既无法让这个世界永远公平，也找不到一个永远公平的地方。

如果你愿意，我可以在后面的书里举出更多案例，你也能够找到更多身边的案例，听到更多不同领域的专业人士，他们会告诉你：这个世界就是不公平的。难怪比尔·盖茨对青年人的10条忠告中的第一条就是：life is not fair，get used to it.生活是不公平的，去适应它。

那些希望通过换地方来寻找公平的人，就像泰坦尼克号上的落海者，他们从一个船舱，逃到另一个船舱，慢慢发现这个地方也在下沉。

所以如果有人对我说：“这不公平！”我的回答是：“是的，世界就是不公平的。”

找到那个你能改变的不公平

有人说，如果不能逃离不公平，那就捏着鼻子往上爬好了。如果有一天我可以进入特权阶级，那我就要踩在所有人头上，这种感觉也是很爽的！

这可能吗？比如说创业，真的能让你感觉到掌控一切，没有不公平？

有人过来找我说：“我要创业！”

我问他：“为什么呢？”

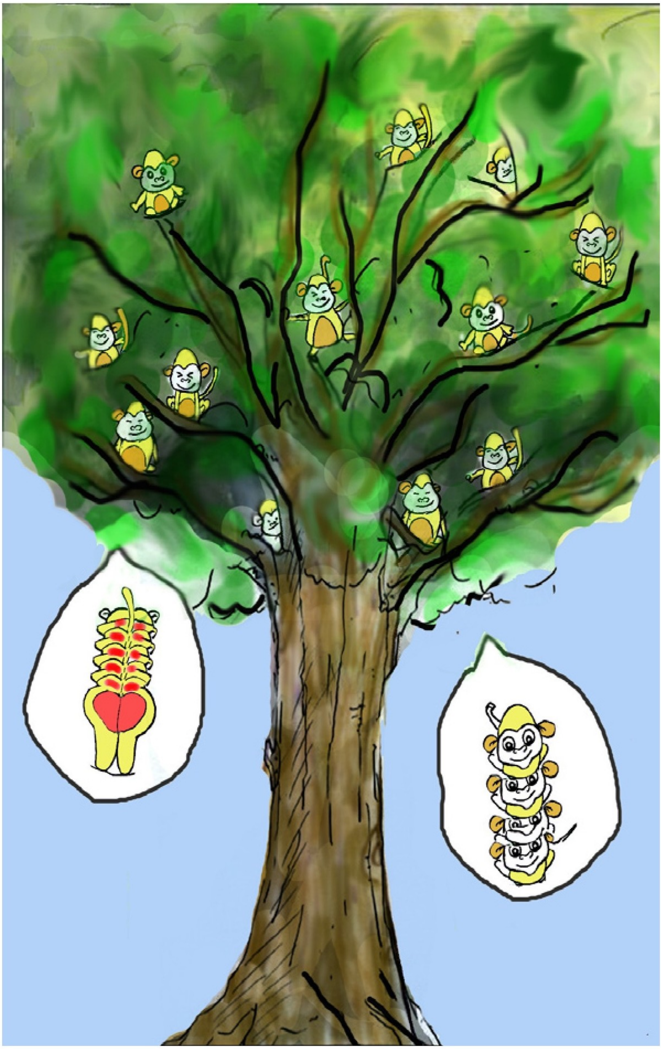
“因为不用看老板的臭脸，也因为不用忍受不公平的待遇！”

如果仅仅是为了不受气，我建议这样的人不要创业。我自己正在创业，心里非常清楚：当老板的不仅仅要看工商、税务、消防等所有人的脸，还要看下面所有人的臭脸。而且你还会发现，即使你当上了企业一把手，企业与政府之间还是不公平的。即使你当上了国家主席，国家与国家之间也是不公平的。

有人说社会就是一棵大树，树上爬满了猴子。每一只猴子都笑脸向上，屁股向下。如果你向上看，看到的全是屁股；如果你向下看，看到的全是笑脸。如果你今天爬在树的中间，你会作何感想？你会不会想说，我踩着你们的头，上到顶就好办了！但是当你有一天上到树顶，你才发现，你爬上去的是森林里面最矮的一棵树，其他树上还有无数在你头顶拉屎的猴子！也许你还有一口志气，于是你继续向上爬，等到你爬到森林最高的一棵树的树顶，突然“嘣”的一声撞得眼冒金星，你才发现，这个森林上空的蓝天其实是贴上去的，那只是一层

无法打破的玻璃钢。

这个世界是不公平的，你活得越久，站得越高，看得越清，你就越会意识到，世界的本质其实就是不公平。所以所有的宗教、法律都在追求公平，追求公平恰恰说明，世界是不公平的。老子说：“天地不仁，以万物为刍狗。”这也是为什么很多科学家、法学家、企业家最终遁入宗教寻找安宁的原因：他们曾经努力创造一种公平，但是当他们努力到达一个很高的高度的时候，却发现他们依然面对那些无法改变的不公平。比如梁启超，他在戊戌政变后精神沮丧，偶尔接触佛法，拍案惊奇，写到“社会既屡更丧乱，厌世思想，不期而自发生；对于此恶浊世界，生种种烦懑悲哀，欲求一安心立命之所；稍有根器者，则必逃遁而入于佛”（《饮冰室合集·专集》）。



社会是棵大树，往下看都是笑脸，往上看全是屁眼。

世界是不公平的。如果你要公平，换地没有用，往上爬也没用，那些在你上面的猴子，也和你一样。知道了这个道理，你会怎么做？

也许你终于长叹一口气，这个发现让你的受害者模式非常舒服，难怪你活得不够好，原来是因为社会本身是不公平的，这当然不是你的错。

比较友善的想法是，如果这个世界到处都不公平，你可以找到一个自己能够忍受不公平的方式或者能够忍受的程度，然后快乐地待下去。

我最喜欢的想法是，如果这个世界到处都是不公平，那么你应该找到那个能让你改变的不公平，然后用你的方式去影响他们。这会不会让这个世界更美好一些？

如果你还年少，你相信世界是公平的，那是天真。

如果你已成年，你还在寻找绝对的公平，那是愚蠢。

我们无法让这个世界永远公平，我们也找不到一个永远公平的地方，我们需要学会的是一种对不公平的免疫力。

学会如何面对不公平，远远比学会如何评价不公平重要。

美版俞敏洪的故事——我们如何面对不公平

还是谈谈美国，让我们看看美国当年有多不公平。

20世纪40年代是美国教育资源严重不平衡的年代，当时美国的常青藤盟校如同豪门的私人俱乐部：肯尼迪家去哈佛，布什家去耶鲁，作为他们世袭权利的第一步，看看下面这个例子：

爱德华·肯尼迪（肯尼迪总统的弟弟）生于1932年。因生于豪门，他得以追随家族传统进入哈佛，但很快因为考试作弊被除名。在那个年月，这样的富家子弟，高于一切规矩之上。考试作弊被除名，那么就再申请回去。1960年他哥哥当选美国总统，空出了自己在麻省的参议院席位，虽然弟弟爱德华才28岁，虽然法律规定年满30岁才有当参议员的资格，但是新总统自有安排：他建议州长任命自己的一位朋友填补这一参议员席位。这位朋友等到总统的弟弟满30岁后马上忠实地将议席让出。

怎么样，这个故事有没有让外国的月亮扁一点？美国的高干子弟（肯尼迪家族）可以不考试就轻松进入最好的高校。考试作弊，被发现就走人，走了再大摇大摆地入学，还怕你哈佛怎的？视哈佛大学如公厕，视参议员的位置如“占座”，老百姓和有权人家的孩子，就是这么不公平！

你有没有面对过这种明目张胆的不公平？比如说，在今天，北京的孩子可以以低得多的分数进入北京的高校，农村的孩子却往往连一本辅导书都找不到，只好一遍一遍地翻看课本。有一些人寒窗十年考得一个好分数，有些人通过赞助费，走后门，轻松挤掉属于你的名额。

其实这一切也在美国发生，而且美国大学更加露骨：各个私立大学一直招收一定比例的“遗产学生”，即以特殊标准录取一些豪门特别是给学校捐款的富豪子弟。他们拿走的，就是另外一些同样优秀，但无钱无权的人的教育机会。名校经历的背后，是整个美国的名校情结：克林顿夫妇、奥巴马、刚刚上任的大法官Sonia Sotomayor，全是一色的常青藤。特别是最高法院，几乎被哈佛、耶鲁和哥伦比亚三大法学院一手遮天。

面对这种现状，你准备做些什么呢？

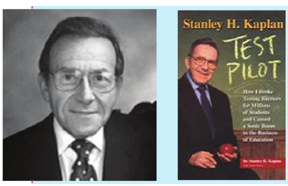
面对这种现状，你又做了些什么呢？抱怨？愤恨？觉得世界不公平？发誓要超过那些人？还是决定出国？前面提到过，出国会公平吗？那只是另外一棵树罢了。

我要给予下面提到的这个人崇高的敬意，他也曾经遭遇过这样的不公平，他是怎么做的？

下页照片里面这个人叫做Kaplan。1939年，20岁的Kaplan以优等生的身份毕业于纽约城市大学，但他继续申请5所医学院时均被拒

绝。他在自己的自传中写道：“我是犹太人，我上的是公立大学，真是祸不单行。”他觉得这很不公平——他认为，只要医学院也有入学考试，他就能向校方证明，他这样一个公立大学的毕业生完全不输于一个私立大学的毕业生。

当时犹太人很受教育歧视，社会没有太多的机会给他们，唯一的突破口就是考试。犹太人靠考试成绩好大量挤入常青藤，甚至在哈佛、耶鲁等名校引起了惊慌，大家都在想如何“解决犹太人的问题”。美国大学中专门的录取办公室（Dean）就是这么成立起来的。其办法是把“品格”作为衡量学生的手段，冲淡了考试成绩的重要性，成功地降低了犹太学生的录取率，捍卫了传统的垄断地位。



这就是Kaplan的时代，整个犹太人受尽白人的排挤，而他恰好是最弱势群体的一员。Kaplan作出了他对不公平的回应，他没有埋怨，也没有屈服，而是把精力放在犹太人唯一可以依赖的武器——考试之上。Kaplan于1946年开始研究针对SAT的应试办法，研究如何在短期内提高SAT分数。

（注：SAT美国学生的高考，全称是Scholastic Aptitude Test，即学术智慧测试，1995年更名为Scholastic Assessment Test，即学术能力评价测试）

尽管考试机构告诉学生，参加Kaplan的系统培训完全是浪费金钱，但是当越来越多参加Kaplan系统培训的学生有好成绩后，联邦行业委员会（Federal Trade Commission）终于坐不住了，决定对他展开调查，以证明他在做虚假广告。

1979年，调查报告出炉，让专家大跌眼镜的是：Kaplan的培训能够提高语文和数学部分的成绩各25分（总分在200～800分之间）！这等于是Kaplan最好的全国性广告（人称“美国”俞敏洪）。从此他的事业一发而不可收拾，那些希望通过自己的努力进入名校的高中生的报名源源不绝。他们通过自己的努力提高了SAT成绩，这在很大程度弥补了社会对他们的不公平待遇。Kaplan一生致力于让更多没有特殊背景的人通过SAT考试获得本该属于自己的教育机会，他引发了一场“考试革命”。

今天，虽然上得起SAT补习班的还是富裕家庭的孩子，但肯尼迪如果活在今天，已经不可能找人代考，分数还是要自己争取的。另外，美国大学的录取办公室对富人的经济优势也很有意识，当年作为排挤犹太人的工具——“品格”评价，如今被用来照顾弱势阶层子弟。特别是在精英大学，富裕家庭的孩子必须考得更高，才能和穷孩子竞争。穷孩子则因为显示了“克服生活中的挑战”等品格而获得加分。这样，总的来说，平民子弟出头的机会就多了不少。

Kaplan引发的“考试革命”，被称为“教育民主运动”，他改变了整个美国对人才的选拔机制，被称为“美国教育之父”。

只要是生活在中国的人们，我想或多或少，都有过Kaplan的经历吧。你当时的反应是什么样的？你有没有向其他人一样抱怨、愤怒或者妥协？所幸的是Kaplan没有，他把焦点放在自己能做的事情上，他用自己独特的方式对抗着世界的不公平，发起一场运动，改变着千千万万个如同他一样没有特殊背景的人的命运，甚至改变一个社会对资源的分配。

这个世界是不公平的，你抱怨不抱怨都一样，关键是你为这个不公平做了些什么？如果世界完全公平，那么我们下一步只剩下按照这

个公平的方式来生活，这样岂不是无趣得厉害？从这个角度来说，学会如何面对不公平，远远比学会如何评价不公平重要。不公平是我们生命中的契机，是生命提供给我们，让自己和世界变得更加美好的领导机会。

小人物也能有大掌控

2010年初，广州正在进行亚运会前的“迎亚运，穿衣戴帽”市政工程。按照市政府的计划，有81条马路的行道地面砖和路沿石需要改造。计划还要求，不论它们新旧与否、还能不能继续使用，这些道路将统一由过去的混凝土改为价格不菲的花岗岩。工程一旦开始，广州立刻成了一个大工地，被挖得处处狼烟。

如果你在2009年底去广州坐车，天河区附近上下班高峰期堵上一个多小时是常有的事情。那段时间我在广州讲课，上出租车司机就骂修路，一直到下车连续五十分钟都没有停止，我被他指桑骂槐的功夫逗得一直笑。我说你口才这么好，干吗不反映上去呢？司机说：“丢——我第呢滴小市民，有咩办法啊。”（我们这些小市民，有什么办法啊。）

小市民有办法吗？

我爱口罩男

2010年1月24日，一位操广州口音的男子，戴墨镜，捂口罩，背后挂着大大的一幅宣传板，手里摞着厚厚的一叠投诉单，出现在广州亚运整治工程咨询会上。他逢人便派传单，见人就说：我每天都经过广园路和环市路，看着漂亮的花基被砸烂，好好的路沿被捣碎，说是要全部更换成花岗岩，心痛得不得了！向政府各级热线打电话不下15次，向人大、政协多次去信，每次都没有下文！就算是迎亚运改造也

不能这么浪费，有钱何不用来建设解困房、搞教育卫生……

口罩男引起了媒体的纷纷拍照，广州市的相关领导也破例接见。次日，工程管理部门火速宣布，除已完工和新建的路段外，其他20余条道路的维修工程不再统一使用花岗岩，一律按原状整饰。这意味着广州可以减少5100万元的支出。口罩男太帅了！

为什么要戴口罩？因为虽然帮市政府省了5100万元，但是不知道会损害到多少相关施工单位的利益，所以口罩男坚决不露面。口罩男太明智了！

面对不公平，无聊的人抱怨、懦弱的人受害、聪明的人跟随、清高的人躲避，而勇敢而智慧的人尝试用自己的方式来改变，掌控我们这个世界。我尊敬那些用自己的方式改变世界不公平的人，一个人面对不公平的态度，最能反映他的品德。

不公平就好像空气，充满世界的任何一个角落，我们每一瞬间都在其中，无法脱离。关键是，在呼吸之间，你是在做有意义的事情，还是让自己只是慢慢老死下去？其实我们总可以为自己的生命掌控些什么。

我们可以掌控自己的升职。

我们可以掌控自己的面子。

我们可以掌控我们的政策。

我们可以掌控世界的不公平。

虽然这很难，但是值得。

我愿意用我的精神偶像列侬的话，结束关于掌控的这一堵墙。

Imagine　幻想

You may say I am a dreamer　你也许会说，我只是一个梦想家

But I am not the only one　但是我不是唯一的一个

If some day you join us　如果有一天，你也加入我们

The world will be as one　世界会合而为一

如何拆掉受害这堵墙

一、后知后觉

1.找到自己的受害者情景

定位自己最容易受害的情景是让自己找到受害者情节的最好方式。不妨对自己留心一下——每一个人都有自己独特的受害者模式，有一些人总觉得自己是情感受害者，有一些人一旦遇到恶劣的服务就怒不可遏。有一些人则是遇到别人的评价就照单全收，然后暗自委屈。问问自己，什么时候觉得自己最没有掌控感，最没有力量？那就是你的受害者模式。

2.找到受害者故事背后的模式

为什么会这样？为什么我只有受害的份？受害者模式其实来源于过去某个时刻的故事。故事的主题往往是：面对……我没有办法。

比如前面提到的口罩男传奇。那么多的市民之所以没有成为“口罩男”而是成为受害人，是因为我们从小被灌输一个信念：“面对政府决定的事情，我没有办法”，或者是“面对有背景的工程承包商，我没有办法”。他们有很多受害者故事：“这不是我能管的事。”“我有家有口，怎么得罪得起？”其实真正解决问题只需要一张海报与一个口罩。

再比如被男人抛弃就活不下去的女子，她们从小也许会被反反复复灌输“没有男人活不下去”或者是“除了爱，只有死”的故事。所以当她们真的不幸失去了自己心爱的人，留给她们的选择真的不多。

无法拒绝别人要求的面子受害者，他们的脑子里面有什么样的故

事？也许是“我很孤独，我没有朋友不行”或者是“我不能让别人看不起”这样的故事。

3.给自己一个新的掌控故事

找到这个故事，然后说服自己：过去的是过去，我可以现在就掌控我的生活。尝试把这个情况当成别人的事情，给自己写一封信关于掌控者的故事：

如果这一切发生在你身上，我觉得你可以做的是……

二、当知当觉

1.尽快意识到自己的情绪

受害者的情绪往往伴随着一种凄凉的自怜情绪，就好像痛苦得喝酒买醉的那种隐隐快感。一旦有这种感觉，就要注意，你的老朋友要来啦！

2.让自己与这种模式待一段时间

别着急一下子摆脱这个模式，让这个模式与自己待一段时间，好好摸摸这堵墙的高度与厚度，真正理解和认清后再下手！

3.尝试拆掉它

你可以开始根据自己的故事试着拆掉这堵墙，按照新的故事行动起来吧！

三、先知先觉

观察这个情景发生的地点，提前调整好心态。

一个父母的受害者找到自己的掌控故事后，可以在给父母打电话之前重温一下自己的掌控故事：

你可以尝试用不同的方式和他们沟通，即使他们完全不可理喻，你也可以选择不受他们的干扰。

然后再打通父母的电话。

四、不知不觉

这是想要达到的最佳状态，有了这个心智模式的人，会发现自己体会到了那种久违的掌控自己生命的感觉。他们会轻松跨过那些生命中很多人止步不前的地方。偶尔还会回头看看那群被隔绝在自己思维之外的人——奇怪，为什么他们不这样做呢？

恭喜你成为这个自我掌控的人。

更多资源：

你可以在下面的书里面找到更多关于负责人与自我掌控的内容：

《不抱怨的世界》，很好的自我掌控的手镯。

《谁在操纵你？》，关于掌控狂与被掌控狂的书。

《生命的重建》，每一个人都应该去读的关于生命的书。

第七章
幸福是一种转换力

你活在父母的剧本里吗

紫：唉，师兄啊师兄，我曾经是多么的不想做科研。但现在看来做科研可能是最靠谱的路……人生啊，真是！

古：如果你只是害怕，那就做科研吧。

紫：呵呵，你怎么知道我害怕？我害怕去公司。

古：真正的职业方向是那种不顾一切都要做的事情。

紫：你说得非常对，可是我做不了那种想让我不顾一切要做的事，因为我没办法不顾一切。我本来是想要去美国读营养学的，那才是我真正想做的事。我想出国，我能出国，但是我男朋友出不了国，他说如果让他出国陪读对他不公平，那我就太自私了。而且我爸妈不想让我出国，尤其是我妈妈，她会太想念我。所以，我觉得人生的悲剧不是你不具备得冠军的实力，而是你的亲人根本不让你去做运动员，所以只能看着别人得冠军了。

古：到底是你觉得自己无法当冠军，还是你觉得自己可以为了他们放弃冠军？

紫：有什么区别吗？我分不清。

古：前面是悲剧，后面是喜剧。前面是你被迫的生活，后面是你选择的生活，只不过重心没有在职业而已。

紫：我想是前面吧。

古：也就是说你谁都不想得罪，所以什么都做不了。你对所有人说YES，然后对自己说了个NO。

紫：不能用“得罪”这个词，是我放不下。一个是我妈妈，一个是我爱人，如果没有他们，我的人生又有什么意义?

古：没有自己，你的人生有他们又有什么意义?拿你的男朋友说吧，他都不知道自己爱的是谁，因为你也不知道。

紫：如果我坚持我想做的事，牺牲掉的可能是我人生中最珍贵的东西。如果是你，你可以放下你的老婆，也不顾及你的妈妈，然后就执意去吗?

古：如果两者真的完全冲突，我一定会选择先做自己。

恕我孤陋寡闻，没有见识，但是我真的很少看到还有其他国家的父母像中国的父母一样，为自己的孩子作出那么多的牺牲，同时又给他们那么多的要求。他们总是把自己缺失的东西强行附加到孩子身上，并从小教育他们，这就是幸福。这种故事就发生在你我身上。下面是我的故事：

由于外公的出身问题，“文革”中，我的母亲从一个师大附中的优等生变成了没有户口的知青，被拒绝在大学之外。听我爸爸说，“文革”后他们结婚，我妈妈什么条件都没有，只有一个：让她读书！

一年后她以让人吃惊的毅力怀着我考入了电大。在生下我以后，又马上投入下一学期的学习。不知道多少次，我在摇篮咧着嘴，憋着红灰色的脸哭，妈妈则忍着泪水让自己不去看我，而继续从电视屏幕上抄下一两个单词。三年以后，她从电大毕业了。

但这只是电大啊！可以想象当年的妈妈对于身后这个不断干扰她

看书的孩子寄予了多大的期望。那个时候还没有出国，所以妈妈的想象也就止步于清华北大。她一定无数次地对尚在襁褓中的我说：你长大了要去读清华北大！我则报以一个饱嗝，浑然不觉。

后来改革开放，她知道了哈佛、耶鲁，想象力也进一步扩大，于是就帮我把人生目标定在了国外名校。按照她给我的规划，最好的生活就是出国，读到博士，然后找一个女人，生一个博士后代。为了这个梦想，妈妈存每一分钱，宁愿走很远的路也不打车，从来不在路边喝水。

有的时候我想，如果我是一个“乖孩子”，也许我们家里真的会更加和睦。我会拿着这笔钱出国，然后生一个博士后。可惜我不是，我只是我，我是一个挑战者。我背离了父母给我规划的读建筑工程的路线，走入了设计的路途，又从出国的路途上开小差走入了新东方，然后在新东方最好的时候出来做职业规划。

我无法实现我母亲对我的规划，我也无法按照她希望的时间表出国、结婚、生孩子。但是，我现在很幸福。而且，妈妈也开始幸福了。

我们的父母很容易有这样的思维方式，把自己缺失的东西放大，强加于他们的儿女身上。尤其是独生子女的家庭，儿女占用了所有的资源，所以也应该承担他们所有的希望。当资源付出到一定程度，这样一场对儿女爱的绑架就开始布局——如果你不按照我的计划发展，我就要伤心，就要内心压抑偷偷饮泣。我这一辈子把你养大，现在过得这么累，全都是因为你！

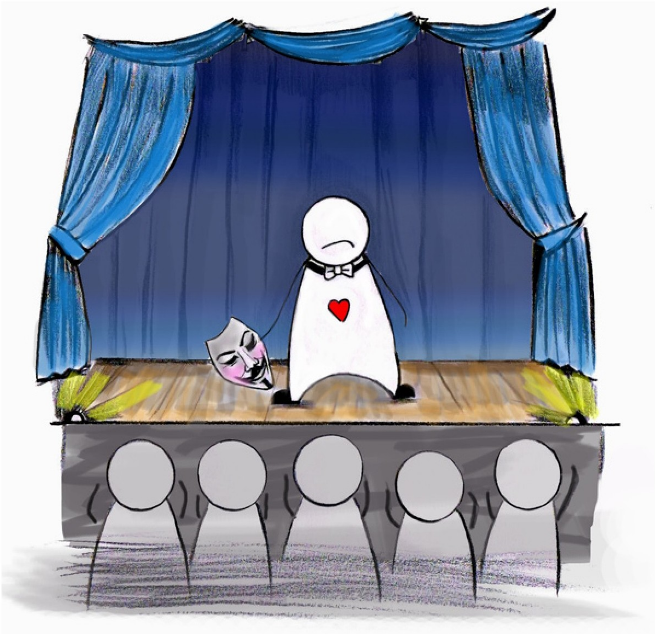
很多父母一再告诫自己的孩子：“你的幸福就是我的全部！只要你幸福，爸爸妈妈做什么都可以！”你觉得这是动力，还是压力？

这个时候儿女脑子里面的心智模式也被启动了，我们从小被教育

要听话，要孝顺，让父母伤心是很罪恶的事情。这个时候叔叔伯伯邻居大妈也以同谋者出现，他们苦口婆心：父母还不是为你好？你现在还不懂，以后你就知道啦。

最终这场打着爱的旗号的绑架一拍即合：儿女愿意为父母放弃自己的想法，进入父母为他们准备的万事俱备、只欠东风的生活之中。这种生活，父母在自己脑海里面预演多年，意淫不已，到今天终于由你来实现，他们感到无比欣慰。

今天你到任何一家婚姻介绍所，你会发现来相亲的父母多于孩子，他们希望替子女选择丈夫或者妻子。你到所有培训中心，你看到的是等待的家长比孩子还要多，他们希望不让孩子输在起跑线上。高考前的志愿填报，只有27%的孩子根据自己的兴趣报考专业，而由家长决定的超过60%。有一位接受采访的家长对着电视镜头说："我不能够还他一个童年，如果那样我就会欠他一个成年！"



在笑脸的面具下，你在过谁的生活？谁活在你身上？

但这是谁要的成年？！

这是谁要的幸福？

父母为孩子苦心写好一场生命的剧本，仔细打磨，多方求证，打理好所有演出成功所需的明暗规则，只等待孩子戴着面具，上场表演他们写好的剧本，等待他们在看台下的掌声。

孩子带着怨气表演，最后无法掩饰内心的难过，摔掉面具罢演。

父母爽—我不爽的双输游戏

我们身边常有这样的故事，一个很优秀的女孩子，突然宣布结婚，原来男方是父母为她看好的。参加婚礼回来，朋友们羡慕得不行。大家都说他先生英俊潇洒，性格很好，事业稳定而且忠诚。3年后听说他们在闹离婚，双方父母非常震惊，朋友不解，闺密相劝全都不管用。后来，我在一个香山脚下的咖啡馆里的朋友聚会中遇见她，问到她这段婚姻的原因，她淡淡一笑说：

“他什么都好，只有一个缺点，就是我不喜欢。”

活在让别人为你设计的生活中也一样：这种生活什么都好，也许就只有一个缺点，那不是你真正热爱的生活。你可能会享受几天，然后忍受几个月或者几年，然后在最后选择放弃自己或者放弃别人。这里没有好结局。



我是一只被喂胡萝卜的狗我“应该”很“幸福”呢！可是，我好饿……

因为一旦当你决定进入这个我不爽—你们爽的双输模式，下面的循环就开始了。

你的生命就像你的家。因为你的不坚持，却让别人进来布置。但是你不要忘了，在里面住一辈子的还是你啊。

因为你的懦弱、你的无主见，你会让整个家庭陷入我很不爽—父母不爽的状态。其实我们有更好的一个选择。

	我不爽	父母爽
我不爽–父母爽	我觉得无力，但是还能忍	父母开心，觉得终于让孩子幸福了
我不爽–父母不爽	我觉得失控，越来越无法忍受 我开始自暴自弃，还抱怨就是你们决定的	父母开始发现我不幸福 父母觉得很抱歉，但劝我再坚持一下
我很不爽–父母不爽	我觉得自己人生很失败	父母放弃坚持，觉得自己怎么会有这样的孩子？人生很失败

我爽—父母不爽的双赢游戏

对于那些打着爱的旗号，试图设计你的生命的人来说，不管他们的武器是循循善诱、哭天喊地这样的情感攻势，还是外面世界很无奈、你年纪太小不懂事之类的恐吓，你都要坚持如下的心智模式：我爽—你们不爽。因为只有坚持做你喜欢的事情，你才会真正地幸福起来。而父母亲会慢慢发现，他们坚持的只是让你幸福的方式，如果你真的用自己的方式找到幸福，他们也会真正地快乐。

在新东方讲课的一天晚上，一个学生过来向我请教关于他和他父亲之间的矛盾，他的父亲希望他可以继续读一个法律的研究生，而他希望自己成为一个室内设计师。我问他："你和父亲沟通过吗？"他摇头说："我爸爸那个人是不会理解的。"

这个时候一个中年人走过来，他也许是来接孩子的家长，或者是一个听课的学生，总之他之前一直在旁边，安静地听我们的对话。他打断我的回答，对那个学生说："这位同学，我是一个军人，也是一个孩子的父亲。我想告诉你，作为一个父亲，如果我的孩子真的让我意识到某一条路会让他幸福，我会全力支持他，只要他真的可以让我知道。我相信你的父亲也是一样。"

我不知道那个学生最后有没有去和父亲沟通，但是我相信全天下的父母都希望孩子过得幸福，而且拥有自己的幸福。他们只是想要看到你的那条路的希望。

	我爽	父母不爽
我爽-父母不爽	我选择自己喜欢的事情，并开始行动	父母生气、绝望甚至打算放弃我
我爽-父母观望	我有一点内疚，但是还是坚持做自己喜欢的事情 我坚持自己喜欢的事情，慢慢小有所成	父母很绝望，觉得孩子大了，自己有想法了，不听话了 父母开始怀疑自己的判断，但是依然不确定我现在的选择

所以让你的父母停止质疑的最好方式，就是尽快开始你的行动，然后用事实证明给他们看！而等到那一天，这个模式就变成了我很爽-他们也爽的状态。最有讽刺意味的是，你发现唯一能让他们爽的方式往往是：先让他们不爽。

刘强东，京东商城的创始人。1998年，他辞去日企的工作，盘下海龙一个摊位，开始经商。

“我创业前三年最大的痛苦，不是站在马路边上发宣传单遭白眼，不是挨冷受累，而是感觉世界上没有一个人理解我。”

当时正在读研的女朋友去柜台看他时常问他三个问题：

1.难道你一辈子就要这么生活下去吗?

2.为什么我们不能一块儿出国呢?

3.你为什么不能考研呢?

女朋友的父母也坚决反对，认为刘强东没出息、“只认钱”，就连自己的父母他也瞒了三年的时间。

这个故事是不是很熟悉？当年让整个家庭都不爽的刘强东，后来成为了家庭的骄傲，正是因为他坚持着我爽—你们不爽的心智模式。

在我们今天这个物欲横流、价值单一、家庭压过自我的世界，坚持自己的想法是一件需要勇气但是绝对值得的事情，尤其在刚刚开始

那几年。我还记得在我坚持走这条艰难之路时，我曾经反反复复地听一首歌，那是李宗盛的《和自己赛跑的人》。

和自己赛跑的人

亲爱的蓝迪
我的弟弟
你很少赢过别人
但是这一次你超越自己
虽然在你离开学校的时候
所有的人都认为你不会有出息
你却没有因此怨天尤人自暴自弃
我知道你不在意
因为许多不切实际的鼓励
大都是来自酒肉朋友或者远房亲戚
人有时候需要一点点刺激
最常见的就是你的女友离你而去
人有时候需要一点点打击
你我都曾经不止一次的留级
在那时候我们身边都有一卡车的难题
不知道成功的意义就在超越自己
我们都是和自己赛跑的人
为了更好的未来拼命努力
争取一种意义非凡的胜利
我们都是和自己赛跑的人
为了更好的明天拼命努力
前方没有终点
奋斗永不停息

在人生的董事会上，你永远是最大的股东

一、不要抱怨

不要抱怨你的父母暂时不理解你（他们也有受害者情结），他们那个年代没有受过这样的教育，也没有看过古典老师写的这本书，也没有机会给自己的生活作一个选择，他们和你一样第一次面临今天这个变化的世界。他们只是用他们的方式来爱你。如果你一直在抱怨，你就一直在证明，你真的是一个应该被父母掌控的人，因为你无法掌控自己。

二、处理那些“忍忍看，或者他们是对的呢”或者“万一我要是错了怎么办”的想法

父母的确会给你很有效的建议，你也的确会对自己的生命做很不切实际的计划，事实上我们总是高估了自己计划的正确性和他们建议的荒谬性，如果你安静下来好好听，你会发现其实你们讲的是同一个计划。要判断这些建议是否对你真的有好处，最好的方式是低成本地尝试和体验一下。比如去他们建议的单位实习，接触一下海归回来的人，见见那个他们强力推荐的小伙子，然后用你自己的头脑来判断。

万一你要是错了怎么办？那就错了呗，你还收获到很多的经验和下一次再来的勇气。在你按照自己的生活方式生活的途中，错误是一种最好的、也是必需的学习方式。如果你希望永远安全地生活，不犯任何错误，那你还是回到你父母为你设计好的水管去吧，你不适合当一条蜿蜒的河流。

三、尊重他们，尝试沟通

如果你希望你的家庭进入双赢的状态，没有任何人，只有你能停止这种自毁式的家庭自杀模式。开诚布公地跟你的父母畅谈一次，像成年人一样拿出彼此的理由和证据，用事实和数据而不是发脾气或者

把自己锁在房间里面来说服对方，把自己的幸福主张告诉彼此。

面对家庭的压力，大多数人用的还是孩子的战术：把自己锁在房间，冷战几天；或者大哭大闹让自己很凄凉；又或者离家出走。这样的行动只会加强这个想法：你看，他（她）还是个孩子。

你不妨把自己的梦想想象成一家上市公司的董事会，你和你的父母对于“你”这个公司都有一定的发言权。他们占有一定的股份。他们有权利发言，有权利表达观点，而你也有义务认真倾听、考虑。但记住在关于你人生的董事会上，你永远是最大的股东。

做自己，还是演自己

想象这样一个普普通通两口之家，有一个男人和一个女人。

男人负责工作，给家庭创收，他的任务是如何在最短的时间赚到最多的钱。

女人负责持家，让家庭快乐，她的任务是如何用最少的资源换取最多的幸福。

男人理智、坚定，他清楚地知道外面世界什么地方有机会，什么地方有陷阱。他了解一切知识，他制定出清晰的目标，不顾一切地去拿回来。

女人温暖、包容，她清楚地知道家里的世界最需要什么，什么东西最有价值，怎样让家里更舒服。她了解一切的感受，她做好该做的事情，并且对男人努力支持和给予。

这个家庭本来应该很幸福。男人白天出门，打工赚钱。而女人用钱购买家里需要的东西，把家庭布置得井井有条。男人在其中感受到幸福，第二天出门也就更加充满活力地工作。

但是有一天，男人参加了一个同学会，遇到了一个已经发达了的

老同学。同学告诉他：你这也叫幸福？这不叫幸福！钱要赚得多一点，再多一点，再多一点，不能比别人少。房子要大一点，再大一点，再大一点，这就叫幸福了，而这一切都需要钱。



每一个人身上都有两套系统，社会系统（男人）负责满足外界要求，而自我系统（女人）负责满足内心需求。

男人觉得同学讲的话很有道理，他更加努力。他回家的时间越来越晚，手里拿着越来越多的钱。

女人面对越来越多的钱发呆，因为他们越来越缺少交流。由于太久没有沟通，她也不太清楚到底男人喜欢什么了。慢慢的，她觉得心里特别空，有时候整整一天什么都没有干。女人病了。

男人不理解，这么多钱，应该开心啊？他以为是钱没有赚够，所以继续赚钱。但是每天回到家，他总觉得家里很空。为了躲避这种空，他开始更少回家。他感受不到以前的幸福，他只好用其他方式来计算自己的幸福。他每天晚上都数一遍钱，看一遍自己的名片，上网搜到越来越多自己的名字，然后说服自己：你看，我很好。

终于有一天，他也病了。

他们想不通，问题出在哪里呢？

这是一个再常见不过的家庭故事，不过我在这里讲的，是一个关于我们自身的隐喻。

男人就是我们社会的自己，他按照社会要求的游戏规则工作，来获取更大的利益。

女人就是我们的内心的自己，她按照我们自己的价值观工作，来获取更大的幸福感。

而那个家庭，就是你和我自己。

每个人身上都有两套系统，社会系统（男人）负责满足外界要求，换回生活需要。而自我系统（女人）负责满足内心需求，把这些东西转换为我们心灵需要的价值，让我们快乐。社会系统总去做更有用的事情，自我系统总去做更有趣的事情。

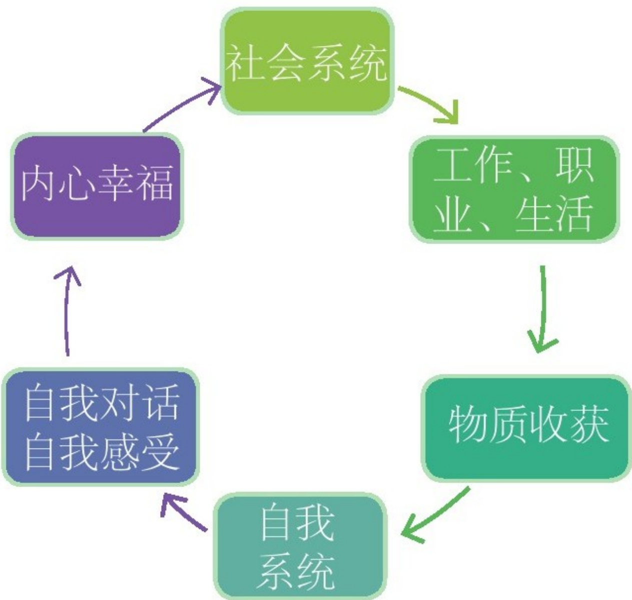
这个系统像不像我们的身体？社会系统好像我们的手，负责从外界摄取食物进入体内。而自我系统好像我们的胃，负责把食物转化为营养，传送到身体四肢，让我们的身体健康，手脚有力量。

如果你的身体营养不良，也许是因为你吃得不够好，但大部分时候，都是你的胃出了问题，你缺乏把食物转化为营养的能力。如果你

觉得你的生活出了问题，也许并不是因为你赚得不够多，名声不够大，而恰恰是因为你缺乏一种把物质转化为幸福的能力。

幸福是一种转换力。

由于花了太多时间关注社会系统，很多“成功人士”不懂得从成功与财富中吸取生命的营养，他们觉得饥饿，于是下意识地占有更多的物质——他们的生命像是一座华丽的城堡，有华丽高贵的外墙，黄金的圆顶，人们围观而羡慕。城堡的内里却是毛胚房，竹板床。你说他是贫穷，还是富裕？你说他是可恨，还是可怜？



我们的幸福感是怎样流失的

想象你刚刚从电梯里面走出来，推开塑料门帘，冷风扑面而来。北京的冬天很冷，凉风从你的脖子往里灌，你却不觉得冷。你的两只手伸到裤兜里面去，右手玩着一张银行卡——刚刚的年终总结会上，

由于你的优异表现，公司奖给你一张卡，里面有2万元钱，对于刚刚毕业两年的你来说，算是一笔不错的收入了。你在盘算着，怎样花这突如其来的2万元。

你第一个想到的，是给父母亲拿1万，他们养自己这么多年，很不容易。想到父母亲拿着这一叠钱，你很欣慰。

第二个想到的，是给女朋友一个惊喜，你们在一起很久了，好像没有给她买过像样的衣服，她却从来没有埋怨，想到她上次去商店，试了几次，看完标签又怏怏放下的那条项链，你决定一会儿就去把它买回来！

你深深吸一口凉气，走到天桥上，看到下面车水马龙。大城市总是这么多车和喧闹，路两边的高楼入夜后慢慢亮了起来。你很幸福地想，也许这城市未来慢慢会有自己的一个小房子呢。

这时，你的电话响了。刚刚接通电话，那头传来的是你的同班同学小明的声音："兄弟，我靠，我们公司刚刚给我发了4万块钱，走，晚上撮一顿去！"

放下电话，你开始愤愤不平，就凭小明这个家伙？他那个窝囊样！他们公司不是不怎么样吗？怎么发这么多？

刚才的快乐烟消云散了。

刚才你看到了我们这两个系统是如何起作用的。

给父母钱、给女友买项链和拥有自己的小家，这是你的幸福系统在工作，这个系统的功能是告诉你：这件事情对于你的意义是什么，该用这些钱兑换些什么，怎样才能够换回来最多的幸福和快乐。我们的幸福系统还有一个特征：享受当下。当你还在憧憬，还未得到的时候，你就进入幸福的状态了。这是我们的幸福系统的功能，就好像小时候春游前一天，兴奋得睡不着觉一样。这样我们能用很少的资源，

有的时候甚至是一点点希望，让自己快乐幸福。

而对小明的气愤打败了这一切，这是你的社会系统在工作。这个系统的功能是告诉你：这件事情对于社会的意义是什么，别人怎么看，我有没有做得比其他人好。社会系统还有另外一个特征，它只有在获得“我比你好！”的结果后，才会觉得快乐。就好像小时候的考试一样，不管你是不是努力，考得比别人分数高才是硬道理。

社会的你其实不喜欢成功，你喜欢的其实是比别人成功。而自我的你其实也不喜欢成功，你喜欢的是成功的过程与希望。对幸福来说，成功就是越来越近。

谁动了我们的幸福

一、我要比你更好

本来社会系统和自我系统一个管外、一个管内，管外的社会系统通过与外界的比较推动你更好地表现（比如让你努力获得优异表现），而管内的自我系统把资源转化为绵绵不绝的幸福（比如让2万元钱转化为幸福感）。正如前面的比喻，一个是手，一个是胃。

这本来是个运转良好的系统，但小明的电话却刺激了你的社会系统：一个不如我的人竟然拿到比我高两倍的钱？你的社会系统冒出来，一脚踹醒你感觉良好的自我系统：喂！这可不能随便幸福！我们一定要拿到5万元的时候，才能够幸福！于是在这样的思维方式下，你只有在自己拿到5万元，或者得知小明的公司倒霉之后，才会感到幸福。我们过分关注外界的事情，所以我们的社会系统开始越界，掌管我们自己的幸福。

但是真的会幸福吗？

答案是不会。心理学家调查1万人的快乐程度与收入的关系后发

现，虽然收入在某种程度上起重要作用，但人们更看重与别人比较的结果。

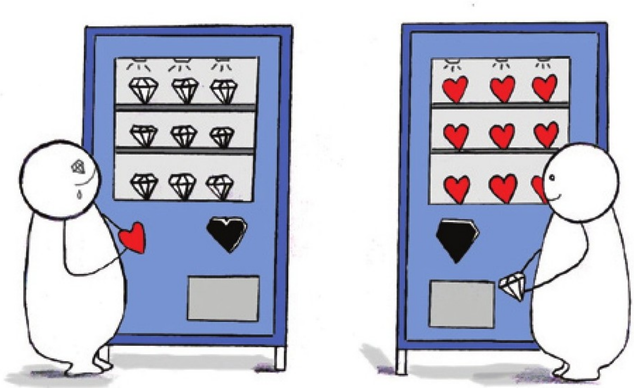
不要忘记社会系统的运作方式：与他人比较，然后超越别人，然后获得短暂的满足。在这个系统下，你很快会发现这个世界上有年终奖拿10万元的人，有比小明烂一百倍却比你活得好一万倍的人。于是你的社会系统会帮助你定下一个目标，然后再继续挑战……然后是更高的目标，继续挑战。

英国沃里克大学教授克里斯·博伊斯指出："过去40年里，每一个人的生活水平都提高了，所有人都是这样……我们的车变快，邻居的车也变快，与那些跟我们关系密切的人相比，我们没有优势。"他说："如果朋友年薪是他的双倍，一些人可能年薪100万英镑（约合303万人民币）都不觉得快乐。""一些人住着大房子、开着新款汽车，但如果在熟人圈中房子不是最大、汽车不是最新，他就感觉不到这些物质本应带来的那份快乐。"

我们的幸福感，很大部分就在这种"比你更好"的比较中流失。

二、"我要更多"与"一个人需要多少土地"

文豪托尔斯泰经常一出手就是《战争与和平》这样的大著作，其实他一向很羡慕像莫泊桑这样的短篇小说家，他也曾尝试写短篇，其中不乏精品。



世界上只有两种人：一种用钱来换幸福，一种用幸福来换钱

比如这篇《一个人需要多少土地》，讲的是一个叫做帕霍姆的地主向巴什基尔人的头领购买土地，当他问及土地的价格，头领告诉他："我们的价格一直不变：一天1000卢布……我们以天为单位卖地。你一天走多远，走过的土地都是你的。而价格是一天1000卢布……但有一个条件：如果你不能在当天返回出发地点，你就将白白失去那1000卢布。"

帕霍姆从第二天早上开始圈地，他努力地往外走，一直到不得不往回走，才发现自己走得太远了。于是他用尽全力狂奔回来，在最后一瞬间回到了原点，但是却吐血而死。他的仆人捡起那把铁锨，在地上挖了一个坑，把帕霍姆埋在了里面。帕霍姆最后需要的土地只有从头到脚那么一小块。

"帕霍姆情节"是不是就是指那种有手无胃的人？这些人有强壮的手脚，却没有胃。他们感觉不到幸福，只有饥饿。他死的时候都不知道，其实人只需要从头到脚六英尺那么一小块土地。

总有人会比你更成功！你总能得到更多！被社会系统接管幸福系统的人，像在食物中饿死的无胃的人一样，永远吃不饱。正如我前面谈到的成功正态分布，成功从来只是少数人的游戏。社会先给我们定

义“成功”（一个到达才允许幸福的资格），然后狞笑着让我们参与一场永远只有少数人笑、多数人哭的游戏。社会规定的“幸福”永远是稀缺品。

你可以按照社会设置好的方式去工作、设置好的方式去竞争、设置好的方式去交换，但是一定不能按照社会设置好的方式去幸福。否则，你就彻底废了。

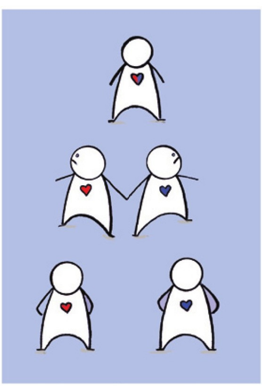
我们把自己弄丢了

从什么时候，我们的社会系统开始接管我们的幸福？那是在我们很小的时候，在我们没有把自己弄丢之前。

正如故事一开始看到的那样，我们在很小的时候，社会系统和自我系统是一体的。我们为了一块食物放声哭泣，为了一个拥抱哈哈大笑。父母也希望我们是那个样子，所以那个时候我们身上的两套系统非常和睦，我们做的就是我们想的，我们想的就是我们做的。

但是慢慢的，社会我和自我开始分离，因为他们会进入这样一个社会。

小学一年级的时候，你跑过去告诉妈妈，我得了100分，妈妈很高兴地摸摸你的头，说真是妈妈的好孩子，妈妈爱你。



在我们很小的时候，“自
我”和“社会我”还待在一
起，直到有一天，我们把自己
弄丢了……

第2个月你跑过去，说妈妈我得了50分，妈妈说你还好意思回来？我没有你这个不争气的东西！

你的自我说：我想要妈妈的爱。

社会我马上回答：那我就需要考一个好分数。

他们俩慢慢明白了一个道理：妈妈爱好分数，跟我没有什么关系。

哥哥高考完了，他兴冲冲地回家，说我考上清华了！于是亲戚们敲锣打鼓地说真了不起，老早就看出来你是一个聪明的孩子。

高考完了，你兴冲冲地回家，说我考上哈佛了！于是亲戚们敲锣打鼓地说真了不起，但是你又继续解释这是“哈尔滨佛学院”。于是大家都奇怪地对你笑说，你爸你妈供你读书不容易，你要好好学习。

你的自我说：我想要亲戚喜欢我。

社会我说：谁让你不上清华上哈佛，大家都喜欢清华的。

他们俩慢慢明白了一个道理：亲戚喜欢的是清华，和我没有什么关系。

你的第一份工作，你出门遇到陌生人递过去名片：经理。对方说经理您好您好，快请进。

你的第一份工作，你出门遇到陌生人递过去名片：助理。对方说助理你好你好，你先等一下。

你的自我说：我想要受尊重。

你的社会我回答：那就需要去当经理。

他们俩慢慢明白了一个道理：是经理受人尊重，跟我没有什么关

系。

遭遇爱情，你对你的女朋友说，我爱你。她问你有房吗？你说有，她说我好爱你，永远。

遭遇爱情，你对你的女朋友说，我爱你。她问你有房吗？你说有，租的。她说我很爱你，但是……

你的自我说：我想要女朋友。

你的社会我回答：那就需要一个房。

他们俩慢慢明白一个道理：女朋友爱我的房子，跟我没有什么关系。

终于有一天社会我对自我说：你他妈的怎么搞的？我们俩一起出去混世界，结果每次都和你没有什么关系！不如你不要出来了！

自我于是伤心地回到家里，发誓再也不出门。

自我于是就这样慢慢萎缩，社会我也就这样越长越大。在未来的日子里，社会我获得了妈妈的“爱”、亲友的认同、社会的尊重，获得了女朋友和经理的名片，但是却总觉得内心空空的。虽然他拥有很多很多的东西，但是他却丢掉了自己的幸福系统，不懂得兑换幸福了。因为他很少获得过来自自我的礼物：内心的激情、动力、充实与宁静。

我们很听话地长成为一群有脑无心的人，一群有逻辑没情感的人，一群讲高度不讲尊重的人。我们长成为别人要求的样子，并且以此为荣。

就这样，我们把自己弄丢了。

	社会系统	自我系统（幸福系统）
希望……	有用	有趣
评价标准	单一社会价值观： 有钱、有权 外在价格	多元自我价值观： 多种多样 内部价值
遵循规则	社会规则	自我方式
意义	提供生存发展的条件 如:工资、房子、名声	提供生存发展的动力 如：动力、激情、快乐、自信
成果	工资、房子、车子 名利 对错	爱情、友情、亲情 自我认同 和谐与宁静

第八章
上天不需要你成功，它只需要你尝试

Waiting for life is waiting for death

上帝不需要你成功，他只需要你尝试。

——特蕾莎修女

我在从深圳到北京的飞机上遇到一位女士。她去年本想考自己喜欢的研究生，结果失败，却出乎意料地遇到了一份不错的工作。今年是考还是不考？她害怕考了又考不上，浪费时间，但是不考又不安心，已经纠结半年了。

我问她："去年你每天花多少时间学习？"

她说，她去年每天大概花4个小时，学了3个月，考前一周突击了一下，就差3分。

我又问她："现在你每天烦这件事情大概花你多少时间？"

她说，从过年到现在（6个月）每天都在想，上班下班都想，烦死了。

我说："如果用你烦的时间来学习，有没有可能考研早就过了？反正是花时间，与其花时间郁闷，还不如花时间学习！顶多就是不过，那也多学习很多东西呢！不学白不学！"

花时间来郁闷，是等待成本。花时间来尝试，是穿越成本。这位

女生花来郁闷的时间，如果是每天5小时（上班下班都在想），一共6个月，那就是900小时。而去年她差3分就过的考研，每天用4小时，3个月，考前突击一周（算每天20小时），成本计算如下：

穿越成本：（4h×3×30）+（20h×7）=500h

等待成本：5h×6×30=900h

等待成本几乎是穿越成本的1.8倍！

看得出来，如果她用纠结的时间来考研，几乎连两个多研都考上了！这里还不算因为郁闷添加的起痘痘、鱼尾纹以及对学习的信心丧失等损失。

在这个故事里面，这个人陷入一个这样的心智模式：越等待，越没有时间和信心；越没有时间和信心，就越不敢考研。这个人会在今年考研前最终放弃，在新的一年，等待的焦虑会继续消磨这个人的信心和能力，一直到她终有一天完全放弃为止。

当一个人等待与拖延的成本，远远高于他真正开始行动所需要的成本，他就会慢慢陷入越等待越不行动的怪圈。我把这个模式称为“等死模式”。

我在一个朋友聚会中谈到了等死模式。听完我这个故事，我的一个朋友走出去，10分钟以后满脸喜色回来告诉我们，YEAH！成了！

什么成了？原来这几天，她一直在纠结自己是不是该给一个大客户打电话。这个客户是她的一个重要资源：如果打了，她担心人家觉得自己公司还在创业阶段，比较小，对自己印象减分。如果不打，这个客户肯定就没有下文了。比这个更加纠结的是，她已经为这个事情头痛了一星期，开始失眠，和家人发脾气，面对客户越来越没有信心了。

她听完故事，迅速计算了一下自己的等待成本和穿越成本：

等待成本	穿越成本
肯定拿不到单 身心俱疲 影响自己其他业务	有可能拿不到单 身心愉快，早死早超生 实在不成功，集中精力应付新的单子

与其在等死模式中消耗自己的心力与体力，还不如去试一试！她走到洗手间，心跳加速，打通电话，惊喜地听到对面的客户爽快地答应自己，对方还开玩笑责怪她说："为什么现在才说，还以为你找别人了呢。"

她想，早知道这么容易，我还担惊受怕些什么？

一旦你陷入了等死模式，最好的选择就是行动起来！穿越过去。因为你等待的成本，远远高于你穿越的成本！

西方人说：Waiting for life is waiting to die。等待生命就是等待死亡。生命不是用来等待，而是用来穿越的。

与其在等待中枯萎，不如在行动中绽放

北京作家史铁生在21岁的时候，突然双腿瘫痪。这个打击对他太大了，他一次又一次地想到了死，但是他终于想到一个道理，死是一件始终会到来的事情，是一件无论你做什么也不会错过的事情。那你又何必这么急呢？反正不会有更大的损失了，说不定活下去还会有额外的收获呢！不活白不活！



我们平常人，也许不至于面临史铁生这样的生死抉择，但是我们却会通过等死模式，让自己生命的某一部分永远死去。

等待最好的道歉时机，是不是让你曾经失去过朋友？等待最好的表白机会，是不是让你曾经失去过爱情？

等待自己准备到最好的状态，是不是让你连尝试的机会都没有？

我们的一部分生命，就是在这样的等待中死去。

等待与穿越清单

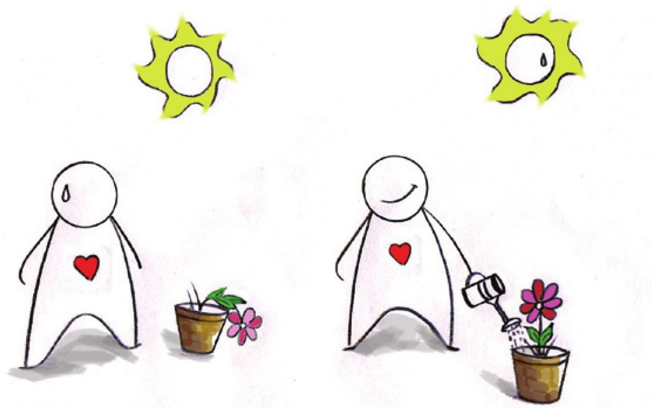
	等待成本	穿越成本
表白还是不表白？	1.焦虑、着急，万一对方不答应怎么办？ 2.焦虑感挡在你们的交往中，让感情降温。 3.对方很可能觉得你没有想法，就答应别人了。	1.一旦决定去说，内心就安定了。 2.有可能成。 3.万一不答应，就再来一次，谁说表白只能一次的！
不断地把考试（面试、尝试）延期	1.担心考试分数太低、表现太差、自己没有准备好，担心别人会怎么看。 2.焦虑，无自信，学习效率降低。 3.耽误时间一两年。	1.一旦确定要去考，内心就安定了。 2.全力以赴投入学习。 3.有可能考得很糟，那就再来一次。 4.经常有超水平发挥的机会。
道歉还是不道歉？	1.他会接受吗？焦虑…… 2.自己的愧疚感随时间递增。 3.对方的受伤害感随时间递增。	1.不管接不接受，我自己先爽了。 2.至少让这件事情不会再变坏。 3.如果不接受就再来一次！

穿越也许会有短期痛苦，但是等死往往会带来更大的永久损失。

《战胜拖拉》的作者尼尔·菲奥里在书中写道："我们真正的痛苦，来自于因耽误而产生的持续的焦虑，来自于因最后时刻所完成项目质量之低劣而产生的负罪感，还来自于因为失去人生中许多机会而产生的深深的悔恨。"

2009年的一部很好看的电影《飞屋环游记》，讲的是一对老夫妇计划去一个叫做梦幻瀑布的地方。他们有一个存钱罐，说好了，等存

钱罐满了，他们就出发。



与其等待下雨，不如自己浇花。

但是日子总没有像他们计划的那样，汽车要维修、房子在漏水、孩子要上学，他们被迫一次又一次地用到这笔积蓄，一次又一次地拖延出发的时间。终于有一天，老太婆过世了，老头子一个人待在这个空荡荡的房子里。

如果不是房地产拆迁队威胁要拆掉这所老房子，老头子不会爆发出这个疯狂的行动：他在房子上面绑上成千上万个气球，在一天早上大喊一声，他的房子呼地飞起来了！他驾驶着气球房子，在人们张大的嘴巴上空，穿过雷电，飞往梦幻瀑布。

当他这一辈子身体最糟糕、财务最贫穷的时候，他却开始自己走向梦想的旅行，当房子腾空而起，才发现原来无须等待存钱，自己早就可以上路。

Waiting for life is waiting for death.

与其在等待中枯萎，不如在行动中绽放。

花费你的一部分过去，去购买一个未来

新年是一个好事情，它提醒人们总结过去，思考未来。过去一年，你过得怎么样？新的一年，你准备好什么样的开始？我想谈谈关于“开始”的两个故事。它们一定会让你对于“开始”有更深的体会。

我的一个女性朋友，知道我以前是新东方英语教师，嚷嚷着让我教她英语，我一直没时间。等到某一天，她突然很神气地给我电话：我开始学习英语啦！我说恭喜恭喜，你背多少单词讲多少句子啦？她说还没有，但我办了一个华尔街的卡了，是一年的。这个意思就是，我一年以后的英语就会很好啦！

这种故事你一定听说过，你也一定能够猜到这个结果。一年以后这位女士的英语水平还是跟以前差不多，因为她并没有坚持下来。

这个故事不仅仅有华尔街版的，据我所知，还有健身中心版的、瑜伽版的、学跳舞练太极拳版的和节食版的。所有的这些开始都有一个非常类似的特征：一咬牙给自己制定一个长期的承诺，然后享受几天结果达成的幻觉，继续该干什么干什么。

你会不会买一本书，其实你从来不看，但是你觉得好像拥有了其中的知识？你会不会制订了一个计划，其实你从来坚持不下来，只是享受制订计划那几天的快乐？把开始当成结果，这是大部分人都有的心理习惯，我把他们称为“开始爱好者”。青鸟健身曾经公布过一个数据，有70%的人都是办了年卡去了一次然后就再也没有去过。“开始爱好者”占人群的70%左右。

——你的那个半年减10斤的健身计划怎么样了？

——我没有做健身很久了。

——为什么啊？

——我发现其实打羽毛球才有意思，我请了个教练，半年后一只手能打败你！

……

——你的羽毛球打得怎么样了？

——我很久没有打了，我发现其实人该多读点书，我买了本《西方哲学史》，在读呢！

……

“开始爱好者”最喜欢的事情，就是制订计划。计划越长越好，课程越贵越好，因为一个计划就意味着一个开始。最讨厌的事情是落实计划，因为落实计划这个事情实在是比制订计划难多了，所以“开始爱好者”一般不选择坚持，他们会选择另外一个开始。

久而久之，“开始爱好者”们越来越喜欢开始，也越来越无法坚持。心理学家统计，一个人谈到第三次恋爱，最容易结婚，谈过五次以后，恋爱的可能性直线下降——因为这群人太优秀，也有太多机会开始，相比之下，维持感情倒成了麻烦。职业发展不好的人往往不是能力太少，而是因为能力太多，所以开始也太多，慢慢失去了核心竞争力。资深的猎头会告诉你，如果你在一两个行业做过10年，那你是精英；如果你在三四个行业做过10年，你是精华；如果你在五六个行业做过10年，那你是精神病——企业讨厌不断开始的人，滚石不生苔，转行不聚财。

国际化企业中，多元化（更多开始）的失败案例远远比成功案例要多，就是因为开始容易，达成很难。企业失败往往不是因为项目太少，而是项目太多。

万科在当年为什么叫做万科？那个时候的万科什么都做，十几个部门，从万佳百货到怡宝纯净水，每一个都小有建树。王石在20世纪90年代末感觉到这种蠢蠢欲动的“开始爱好者”的劲头，顶住很大的压力卖掉了所有的其他公司，专心做房地产；房地产里面不做别的，只

做大型住宅社区，大型住宅社区不做别的，只做在非市中心的大型住宅社区。正是由于这种专注，万科成为了大型住宅社区的金字招牌。

哪个行业最好？哪个行业都好，只是看你能不能耐得下去，不去开始新的一摊。

如何避免这种无意义自娱性的开始？

在这里提供一个有效的方法，来上新精英的职业生涯发展工作坊的学生，会发现有一个这样看似奇怪的规定。就是在上完这个课后，7天之内不准作出重大的决定。有的学员不理解，偷偷作出重大决策，一般3个月以后都后悔不迭——你在激动情况下作出来的决定，根本不足以让你坚持做下去。

我一个美国的朋友给我讲过这样一个约会原则，在社交场合认识的男孩女孩，拿到对方联系方式以后的72小时之内，都不会给对方打电话。因为这被认为是一种尊重。72小时之内，你对对方的感情都只是生理冲动和激情。但是如果3天以后，你还是情不自禁，那么就好好投入这段感情吧。

所以说如果你真的想要一个认真的开始，那一定要让自己等一等，然后再等一次，然后再等一次，最后才真正开始。如果这个开始的激情都不能推动你三次，那一定是个早夭的开始。只有那种不可抑制想开始的开始，才是有结果的开始；而那种能够等几次就没有了的开始，基本上属于冲动。

如果你要区分一个开始是爱情还是孽情，是投资还是消费，是职业跳槽还是职业跳楼，是冒险还是冒傻气，都可以这样判断。

总的来说，开始是这么一个东西，它让人可以丢下不满的现状，进入到一个全新的希望中去。但正是因为全新，所以你会损失很多过去。花费你的一部分过去，去购买一个未来，那就是一个开始的价值。

万科典当了自己的多元化，购买回来一个专业化的未来。丘吉尔典当了自己的政治失败，购买回来一个自信的未来。你的过去应该典当吗？你购买的未来真的为你而来？这是每一个人在开始之前值得思考的东西。

也许正如纪伯伦所说："There is a staying in my going，there is a going in my staying."在每个开始中都有过去，在每个过去中，都有开始。

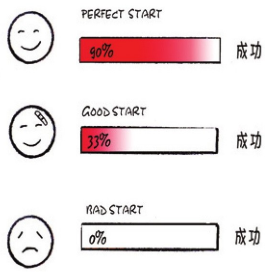
坏的开始等于成功的三分之一

"二战"结束后，英国人把建设搞得热火朝天，他们发现"二战"功勋丘吉尔是战斗性的，于是把他请下了首相的位置。

丘吉尔在政治上受到打击，无事可做，终日抑郁。家人看在眼里，于是忙不迭地给他找活干——事业上面不成功，就找点其他地方的消遣，这个自古就是这样。要不干吗说失业去西藏，失恋跑丽江呢？

他的一个邻居的妻子正好是画家，于是家人鼓励他去和女画家学画画。

丘吉尔在政治舞台上面敢作敢为，横冲直撞，但是面对干净洁白的画布，他却迟迟不敢下笔。毕竟，这是一个重要的新的开始呢！



坏的开始等于成功的三分之一

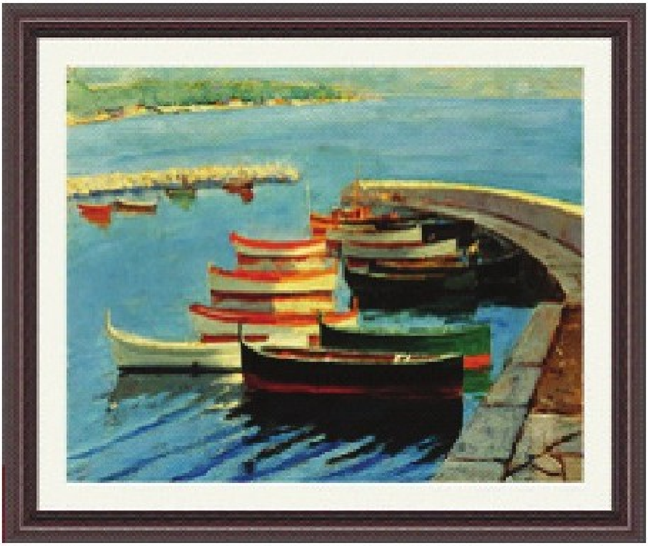
你有没有过这样的经历？刚刚从一个战场败下阵来，你认为自己无法再承受另外一个失败了，所以你害怕一切不够完美的开始，你那么希望等到有完美的时候才开始，以至于你不能够开始了。

那天下午的丘吉尔就面对这样一个不完美的开始，他死死盯着画布，发呆了10多分钟，还是不知道第一笔从哪里下手，毕竟，他太想要一个完美的新开始了。那个女画家是个有智慧的人，她站在旁边看了很久，然后一言不发，拿起丘吉尔的颜料盘，向着干净的画布就是一甩，里面所有的颜料，都一股脑地泼到了画布上！雪白的画布瞬间变得乱七八糟，像一幅最恶劣的油画。画布反正已经变成这样，在一边的丘吉尔却一下子轻松下来，他开始拿起笔，在上面任意地涂抹起来。这就是丘吉尔的第一个开始，虽然惨不忍睹，但是丘吉尔的心门已经打开啦！

从此丘吉尔在画画上一发而不可收拾，一边从政，一边画画长达十余年，留下来很多风格迥异、思维大胆的油画。更加重要的是，丘吉尔重新开始恢复自信，在政治上开始重新找到自己的位置。



丘吉尔



丘吉尔的画

这个故事告诉我们，如果你没有一个好的开始，不妨试试看一个坏的开始吧。因为一个坏的开始，总比没有开始强。而完美的开始，则永远都不会来到。

如果说一个好的开始等于成功的一半，那么坏的开始至少等于成功的三分之一。

更多资源：

《别做正常的傻瓜》，看看决策者有多傻，还能提高你的能力。

《决策与判断》，有点难的关于行为决策的书，但是该说的论点都说了。

第九章
成长为自己的样子
——给残酷世界的温暖规划

因为贵，所以好吗——价格与价值这笔账

——你这件衣服不太衬你哦。

——不会吧，这个可是名牌货，2000多块钱呢！

你一定已经对这样的对话习以为常了吧？衣服穿在身上，就是为了好看的，为什么不好看你也穿？后面的人说了：2000块钱！名牌呢！

这个逻辑非常野蛮，因为2000块钱，所以应该好看吗？因为贵，所以好吗？

这样的逻辑还有很多，比如相亲的时候，有人会告诉你：

——上次介绍的那个人怎么样?

——我不喜欢。

——唉呀，小姑奶奶，这个男孩子很优秀的！他才27岁，就有房有车了！很多人追，你怎么会不喜欢呢?

27岁能买房买车，证明公司挺喜欢他，但是公司喜欢等于我喜欢吗？

我们总是混淆两个概念，一个是价值，一个是价格。一件事情有价值，也有价格。价值来自于内在系统，价格来自于社会系统。

价格是来自统一规定的，每一个小体系都有自己的规定。工资1000元的想升到1万元，学位学士的想读硕士，硕士想读博士，科长想升处长，等等。没有价格，就没有规矩，社会就不会有进步。

价值是来自内心的感受，每一个人都有自己的价值系统，书柜里面发黄的信纸，对别人不值一文，你却1万元也不卖，这就是价值。价值让人感到生活的意义，让人活得幸福。

衣服的价值不高（不好看），但是价格挺高的（2000元）；男人的价值不高（我不喜欢），但是价格挺高的（有房有车）。但是价格高的东西，价值一定高吗？

在很多时候，价格和价值不总是对等的。贵的饭店不一定好吃，有钱的男人不一定适合你，名牌的衣服不一定好看，关键是不是适合你的内心，你要清晰地知道，你要什么价值。

	价 值	价 格
衣服	好看	2000元
爱人	我喜欢 和他在一起感觉很好	有房有车，事业有成
生活伴侣	过上好日子	有房有车，事业有成
房子	温馨的家庭	100万元
工作	生存、成就感、被认同	5000元/月

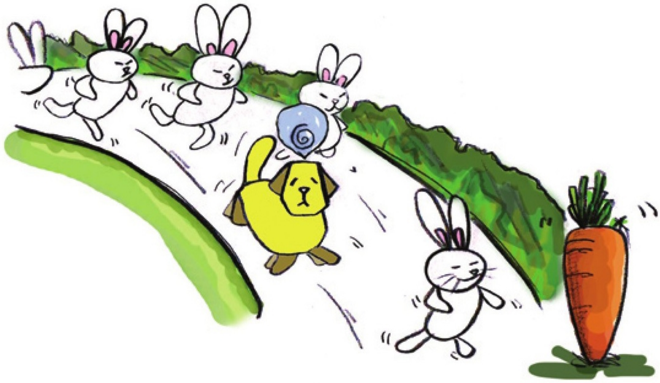
聪明人根据价值选择合适的价格，蠢人则通过价值选择不合理的价格。最糟糕的是一群有脑无心的人，他们不知道自己要什么价值，于是他们只好按照价格来判断价值。如果这群人还碰巧是固执而影响力很大的人，这件事情就加倍地糟糕：他们不仅仅按照价格来判断价值，而且还试图要求别人和他们一样。别管什么价值了，按照这个标准一起玩吧！

价格游戏如此简单，以至于完全不需要体会自己的自我，这很让丢掉自己的人满意：2000元的衣服就是比1000元的好看，有房有车的男人就是比没房没车的人好，100万元的房子就是比80万元的温馨，月薪过万的人就应该比5000元的人更加好。这群有脑无心的人觉得挺好，因为这样一来，他们就不用花心思去体会自己到底想要什么了。

王小波对此有精彩论述：

我认为，在人类的一切智能活动里，没有比作价值判断更简单的事了。假如你是只公兔子，就有作出价值判断的能力——大灰狼坏，母兔子好；然而兔子就不知道九九表。此种事实说明，一些缺乏其他能力的人，为什么特别热爱价值的领域。倘若对自己作价值判断，还要付出一些代价；对别人作价值判断，那就太简单、太舒服了。讲出这样粗暴的话来，我的确感到羞愧，但我并不感到抱歉。因为这种人带给我们的痛苦实在太多了。

而世界上最可怕的事情，莫过于让“价格”帮我们作了“价值”的判断。价值的世界是多维的，但是价格的世界却只有一维——这样的世界没有了可能性——当世界出现唯一一条坐标轴，则意味着世间所有的人和物瞬间各就各位，每一个东西都有其明确的坐标。（为了理解这个世界的荒谬性，你可以尝试想想看，如果所有乐器只按照音量来评价高低，那么将会是怎么样的世界？）每一个人不是好人，就是坏人！不是正确的，就是错误的！宽广的生活瞬间变成一条小胡同，你的选择也只有两种：你是进，还是退？



你所追求的，真的是你需要的吗?

价格让我们的生命变得狭窄，变得无路可走，变得无法突围，让壮丽辽阔的生命草原成为狭窄压抑的下水道，让我们从站着走路，变成跪着钻营的人。

这个价格让孩子爬向高分，让青年人爬向加薪，让女子爬向中年富男，让梦想家爬向房奴。我们在无限可能的生命中拥挤在别人划好的小道上，还觉得天经地义！？

幸好这个世界还不完全是这样。这个世界还有很多有脑有心的人，他们总有一天会停下脚步，走入属于自己的小道，享受与众不同的生活。那是因为，在做好标记的赛道上，总有人会停下来想一想：这真的是我需要的吗？我要的到底是什么？

工作是不能用钞票算的

我准备告诉你三个故事，它们都是关于工作与钱的故事。第一个故事是我听来的：

有两口子，20世纪70年代末80年代初开始创业，做火腿肠生意。当时民营企业刚刚起步，全中国做火腿肠的没有几个，火腿肠的销售

主要是靠渠道。两口子奋斗好几年，从当地政府手里以5万元一亩的价格，用150万买了30亩地，盖起来第一个厂子，过了几年，厂子的效益还好，于是他们花了300万元买了第二片地60亩。

20世纪90年代初，他们的厂子做得最好。他们的产品占据了国内3个省市的市场，纯利做到过1000万元。男主人还当选过当地人大代表。后来火腿肠竞争进入品牌竞争的时候，他们没有这方面的概念，所以就被双汇这样的牌子打了下去，工厂开始减产、裁员，每况愈下，每年纯利也就几百万元了。

正在为这个发愁的时候，传来一个好消息！当地政府要拆迁，要收回这30亩地，给他们3000万元，这对于两口子是个大福音：有了这笔钱，可以好好经营他们另一个厂子，打个漂亮的翻身仗了！就在这两口子拿着钱想着如何把生意做好的时候，又接到通知，那片地也别干了，再给你们6000万元！

两口子奋斗30年，突然面对这样一个局面：手里面突然有了1亿元，而厂子没有了。命运夺走了他们本来做得艰难的工作，然后塞给他们1亿元。你觉得这是坏事还是好事？

这两位拼杀多年的创业家在1亿元面前，关于工作的价值观彻底崩溃：我们干这么多年，都比不过两次拆迁，那么我们这么多年奋斗到底为了什么？我们又用什么方式来教育我们的孩子呢？

这是第一个故事。

第二个故事是关于我的一个同学：

我们在深圳的一个国际培训师班里相遇。她是典型的四川女子，黑黑小小的，看上去很不起眼。她上课时喜欢坐在最后一排，有一点腼腆，安静地听讲。我则是一个迟到大王，所以总坐最后一排。几天后我们熟悉了，我知道她叫晓，我吃惊地发现她是个身价过亿的女老

板，更加好玩的是，她告诉我，她是佛教入世弟子，现在还在运营一个佛教的公益网站。

晓说一开始来深圳，夫妻两个人什么都没有，住在一家招待所的天台的铁皮屋里面。他们开始努力赚钱，而且钱来得也很顺利。“车子从桑塔纳换成了丰田，又从丰田换成了凌志。”她说，“但是我们心里没有什么感觉，就好像你说的一样，总是感觉心里空荡荡的。”

后来晓信佛了，开始有意识地布施。“也不知道为什么要给，就是觉得我不缺钱，就给人家一点。”有一天她在报纸上看到妇幼保健院的一个孩子得了心血管疾病，急需钱用。当时没有什么特别想法，只是希望去行行善，于是拿着500元钱就去了。在病房她见到了孩子的姥姥，把500元往人家手里一塞就要走。但是这个时候，孩子的姥姥“扑通”一下给她跪下了。

晓非常震惊，这一跪，让晓第一次知道了自己这500元钱的分量——500元对她来说，也许只是一件随手买回的衣服，但是对于一个病人，那是一条命的希望。

她瞬间想到了自己的钱，她知道了那能够用来干什么。那些原本只有钱味的财富，突然间散发着一种神圣的光辉，那些为财富奋斗的苦难的日子也突然有了更美好的意义……

她一边哭一边从包里拿出所有的钱，全部塞到老人家手中。从那天开始，晓开始攒钱、信佛、救人，她终于找到自己财富的价值。她开始做一个网站，宣传她的理念，帮助更多的人。

最后一个故事来自台湾的黄素菲老师的课。在她的课上，她讲过一个台湾的士司机的故事：

我在辅仁机场看到了一辆黄色的的士车，车的后面玻璃上写了一行字：“I can speak English.”我觉得很有趣，于是走过去和司机攀

谈：“喂，师傅你会说英语啊？”司机大哥转过头对我说：“Speak English to me，Please.”我彻底被这个认真的司机吸引了。“Ok.”我笑着上了他的车，开始用英语交谈起来。

在和师傅的谈话中，我知道了他学习英语一开始只是为了和儿子赌气。儿子说你光让我背单词你自己是不是会背？他一生气，就把儿子这本英语书背完了，而且背完了他觉得还挺有趣，他开始系统地学习英语。几年下来，他已经可以顺利地用英语交流了，他车上的外国人也慢慢多起来，他的收入明显上升了。

随着老外越来越多，他与老外的沟通也越来越深入，他发现老外很关注一些话题，于是在自己出租车里面买了《凤凰周刊》、《三联周刊》，来和老外讲。他说我就是中国台湾的一个代言人，怎么能不懂政治呢？

每当有老外好奇地问，你怎么懂得这么多？他就很淡定地回答，我们中国司机都这样，我是最烂的一个！

黄老师在讲完这个故事以后说：你们一定要记住，有一些人不用社会意义上的成功，也能很好地走完职业的所有阶段，在普通的职位上面活出自己生命的意义。

钱会让你幸福，钱也会让你失落。但是记住，工作不是用钱来算的。

感情是不能放在秤上面称的

如果《蜗居》的故事有续集，这个故事会怎么样呢？

宋思明，这个如满月般处于生命最高点的男人，在他最好的时候遇到了海藻。正是因为这样，他喜欢年轻的女孩子，以为这样子可以抵御自己的青春流失。当他自己慢慢开始走向衰退，当他“爱”的海藻

也逐渐年华渐去，这种感情还能延续多久？

海藻，这个不知道自己要什么的女人，这个天真地把物质满足当成内心幸福，把被需要当成被爱的女子，面对宋思明，如果他各方面一天不如一天，她真的能够像宋太太那样，倾其全力把宋思明救出来，不为钱，不为权，只为这个人好好地活着？面对自己的孩子，她真的能够教会这个孩子幸福生活的方式——自尊自爱，忠于内心吗？

我非常地不看好。

我想这大概是这样一个故事。

宋思明如果没有死，他也许会和海藻还有他们的孩子在那间别墅过下去。不知道哪一天，当海藻也变成一个年近30的母亲，这个时候的宋思明更加老了，他更加需要年轻女孩子的活力。宋思明会发现海藻第二，如果这哥们儿还有财力物力的话，他会把《蜗居》里面的故事再来一遍。

海藻会成为一个成熟的女人，她慢慢知道自己失去了什么，她明白自己透支了自己原本和小贝应该有的幸福：那种享受奋斗的过程，享受一起慢慢成熟、越来越好的可能。但是海藻不甘心放弃身边的一切。现在才开始谈爱情，那就傻得连什么都没有了！海藻也许会选择找个自己的小情人，然后心照不宣地和宋思明一起过下去。

终于有一天，老宋会老到连拈花惹草的心思都没有了，他有一天会接受自己的衰落。如果还回得去的话，他发现宋太太也许才是那个他可以依靠的人。这个时候还回得去吗？问宋太太吧。

《蜗居》的编剧六六说：感情是不能够放在秤上面称的。

其实她在说，有很多东西属于幸福系统：梦想、爱情、成就感、贡献……这些东西是无法用成功系统的东西来量化的。一旦你开始用金钱来代表成就，用价格来代表爱情，用秤来称感情，生活的幸福被你毁灭，是理所当然。

幸福不是用来讲的——口是心非原则

我在一篇小说里面描写过一场这样的同学会：

那简直就是一场晒工资大会——你在哪里上班？收入怎么样？

小企业，还可以。有人灰溜溜地回答，语气不太壮。

是嘛，我们也就是金融系统，一万多。没办法，你知道，金融系统嘛。

你们就是好啊，我们土地局的不行，一年到头就挣点死钱，就是福利还可以，吃什么都不用花钱。

还是你们好，你们是大权在握啊……

哪里哪里，你们才是精英人才……

小明恶心这样的对话。他看着这群以前曾经那么好的朋友的脸，才毕业几年啊，你就能从他们身上看出很多区别。从商的、当兵的、做项目的、进机关的，各有各的作派。但是这群人不约而同地都会玩一个游戏，就是先把自己损一遍，然后再狂夸一顿别人，然后享受别人更加猛烈的夸奖。

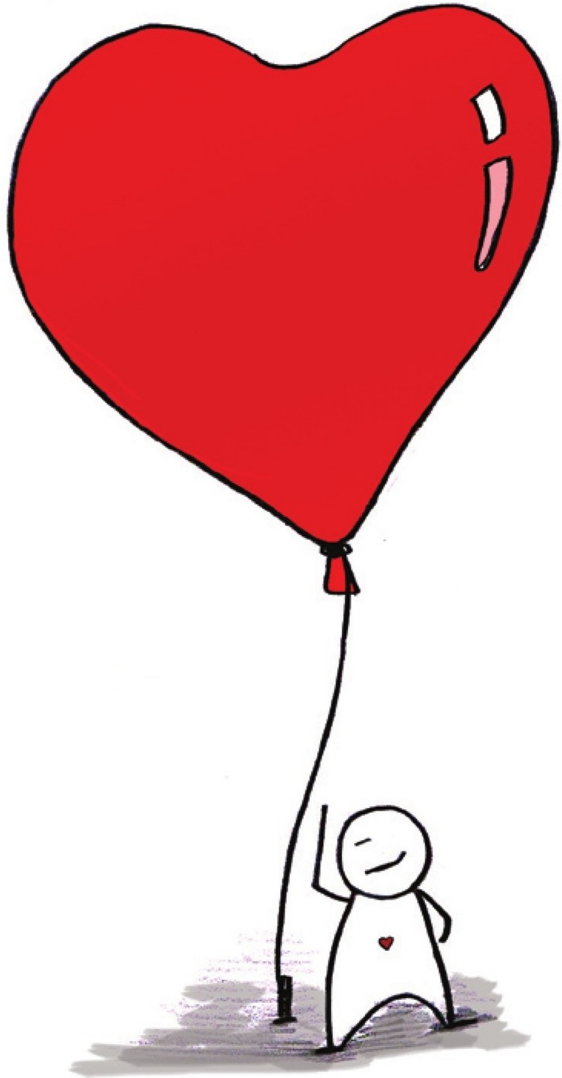
小明的工资在他们中间不至于被羞辱，但是小明毫不掩饰对这种比较的恶心——如果你在这样的同学聚会看到小明，他会发现他鼻子皱起来，好像进入了一间多年不扫的公厕，踮着脚，屏住呼吸，强忍着做完自己的事情，然后跑出去。

从心理学来说，一个人缺什么，就会投射到身边人的身上，他会觉得身边的其他人也觉得自己缺。于是他就会不断地表达说自己其实不缺，一不小心就过了。这个结果就是，他不断地表达的东西就是自己最缺乏的——这个法则我把它命名为口是心非法则。此法则看人非常有用：你看一个人觉得自己缺什么，你就看他不断强调什么就好

了。

像我见过的一位著名讲师，讲话不断地说“你知道吧”。其实他自己都觉得自己没有讲明白。如果一个人讲话的口头禅是“我说句实话啊”，这代表这个人基本上没有什么真话——谁说你讲假话了？讲话带散装英语单词的人，大抵是害怕你不知道他出过国的，同时这个人的英语水平也好不到哪里去。我自己做企业几年，发现越是小公司的名字越是吓人——都是国际、全球、集团、科技什么的。我自己先招供，我们公司的名字就很吓人：北京新精英生涯国际教育科技中心……一堆，每次填写发票都遭到饭店前台的歧视。没办法，当年成立之时，缺乏底气。

曾经看过韩寒的一个电视节目，当年他的《三重门》刚刚卖到150万册，他宣布“7门功课红灯，照亮我的前程”退学回家。在节目中，韩寒作为80后作家，也作为成功人士参加了访谈，而与他对话的是一群老作家和中年人。在一段激辩交锋之后，有两个中年妇女站起来，（在我看来）以她们最大的恶意对韩寒说：



想知道一个人缺什么，就看他努力秀什么！

“你这个人一定是要后悔的！你这样是不行的！”

我深深为这两位中年妇女可悲，因为她们对韩寒的痛恨显然已经跨过了给忠告的强度，直接进入到诅咒状态。这句话用口是心非原则翻译出来就是：你这样也能赚到那么多钱，没上大学成为作家，我不

服气！我怎么没有这个机会？

如果把口是心非原则用于生活中，你会发现那种越是强调价格的人，往往内心越缺乏这件事情的价值。

需要不断强调衣服是名牌的人，他（她）的审美能力就很值得怀疑。

需要反复强调自己有房有车的男人，自信心很有问题。

需要不断强调自己工资的人，工作成就一定好不到哪里去。

需要不断强调自己职务的人，工作能力一定好不到哪里去。

所以如果你有一份需要你不断地告诉别人，这是一份好工作的工作，又或者你有一份只有在炫耀职位或者拿工资单时才觉得快乐的工作，请趁早辞掉。

你是一个笨蛋！有人说。

笨人会勃然大怒说，你才是笨蛋！

真正的智者会微笑回答说：是的，所有人都是愚者。

性格不是测出来的——我怎么知道我是谁

在我们的培训中有一个学生起来发言，他30多岁，计算机工程师。他说他很懂职业规划。然后他讲述了他的烦恼：为了找到自己的职业兴趣，他做遍了市面上所有的职业测评，共计17种（天，我怎么从来不知道有这么多种）。他找到了所有结果的交集，然后以一个计算机工程师的严谨态度，用排序法把结果按照频次排序。当他搞完这一切，已经过去了一个月。他无意间又测试了一次——天哪，这次结果又不一样！他决定做第三次，然后再寻找第一次和第二次的交集。

当他做完上述巨大的计算工程后，他惊喜地找到了一个“理论上”的职业兴趣——销售工程师。但是接下来的几周，他发现自己还

是对那个“理论上”应该感兴趣的职业没有感觉。他的烦恼是，还有没有更多职业测评，可以提供更加权威的结果?

你可以想象为什么他没有找到自己喜欢的工作，因为喜欢是内心作的判断，而他一直在用逻辑的工具。

心理测评有用吗？我们总期望心理测评可以预测未来，其实恰恰相反。首先，人的内心是无法观测的，所以心理学家只能通过心理导致的行为来观测，但是谁也无法了解对方的全部行为。所以心理测评其实是通过观察你很少的一部分行为来推测你过去到现在的心理。心理测评无法预测未来。

用一次测评来决定未来，就好比用一次高考来决定你的受教育权利一样野蛮。

我们愿意通过专业测评来了解自己，却很少知道，对自己最专业的人，其实是自己的内心——它拥有最强大的行为数据，而且如果你认真听，它了解自己的每一个想法。

我们愿意花几小时来做一个测评，却很少安静下来几分钟，问问自己想要什么。我们愿意相信一个测试的结果、一个星座的描述，却不去相信自己内心轻微的声音！

向自己的生命发问

我们是怎样谈论人的?会不会像天文学家看到的那样只是一点尘埃，无依无靠地在一颗不重要的恒星上蠕动?或者像化学家所说的是巧妙地摆弄在一起的一堆化学品？或者是像哈姆雷特眼里看到的那样，人在理智上是高贵的，在才能上是无限的?或者是兼有以上的一切?

——罗素

当你开始看这段文字的时候，你有没有停留一两秒钟，真正去思考这个问题，我们是如何看待我们自己的生命的？是世界的一粒尘埃，只是在离开前等待死去？是一堆化学品，不断地吃各种食物和药物来维系自己的循环？是一段数据，我们必须用工资和分数才能证明自己比别人大？还是一个高贵的，即使落入低谷，也拥有无限可能的人？

我的大学生活在湖南大学度过，那是我的第二志愿，我当年曾经想去北航，后来没去成。一直到今天我还深深感谢自己当年的高考失误，事实证明我在这个中国唯一一所没有围墙的大学度过的时间是我生命中最宝贵的一段。我还记得报到那天，下着小雨，我提着我的吉他（其实那时候也不太会弹）走进我的宿舍，那时自己有点不太自信，到处讨好别人，偶尔又觉得自己无比理想和清高，我想所有那个年纪的孩子都是那样。

等我和大家一起铺好床，收拾完所有东西，10个人热热闹闹地吃完饭，晚上十点半，宿舍便关灯了。我们断断续续地说着话，最后零零星星地睡去。我躺在自己的床上，盯着上铺的床板睡不着，我意识到这是一个全新的环境，我对自己说：你身边的所有人完全不了解你，他们不知道你的过去，从明天起你完全可以让自己成为一个你自己喜欢的人。但是，你到底要成为一个什么样的人？

所以那天晚上，17岁的古典正式向自己的生命发问：我到底要成为什么样的一个人？

我把我的答案写在了我的红色笔记本上，上面包括了自己最喜欢的10个形容词以及一定要做的10件事情。我还记得那些形容词包括：真诚、灵性、义气、自在、宽容……那些事情包括：学会开车、学习双截棍、骑单车去北京、过英语四级、谈一场轰轰烈烈的恋爱……

如果你还认识我，你应该知道，这些形容词已经印在我的生命

中，这些任务也变成我最自豪的历史，我学会了开车、考过了四级、学习双截棍、大二骑单车横跨6个省1500多公里到达北京，这一切都是因为17岁的古典，在那个关了灯的晚上，第一次对自己的生命发问。

2001年，我辞掉我的第一份工作，因为我讨厌我的专业——建筑工程，虽然它帮我在一个著名的建筑事务所找到一份相当不错的工作，但是我坚持了半年却发现无法喜欢上它。善良的父母认为这是少年人不负责而蛮横的举动，虽然只是用表情来反对，我依然觉得压力巨大。我一个人跑到附近的公园，坐在凳子上面发呆，一直到晚上才回家。

这样的日子一连过去3天，我就这样坐着，想着如何向家人和女友交代？赚不到钱怎么办？为什么当年父亲逼我选择这个专业？同学会怎么看我？如果我去找工作，又会有什么新的遭遇？我就这样越想越烦，满嘴起泡，觉得不如死了算了。2001年你路过我们家附近的公园，你会看到一个既像白领又像大学生的人，他天天猫在一个长条凳上，一天就吃3块钱的蛋糕喝一瓶水，一会儿坐一会儿躺，拿一本书似看非看，坐立不安。

我记得事情发生在第3天的下午，我依旧坐在板凳上发呆，愤怒地觉得世界都不理解我。那天夕阳照在我的脸上，让我眯缝着眼睛。那一瞬间，我的心里突然升起一个问题：对，不好的专业、沉闷的工作、父母的压力、大家的轻视，那都是你不要的，但是，你到底想要什么？当明天再看到这个太阳的时候，你要成为一个什么样的人？

这个问题的答案我想你也许已经知道。然后我离开了深圳，来到北京，再也没有从事自己的本科工作。我成为一名新东方讲师，成为职业规划师，学习心理学、教练技术，创办了新精英，支持越来越多像我一样的人，成长为自己的样子……我们正在迅速地壮大。

直到今天，我仍然常常对自己的生命发问，我发现每一次，当我抛开所有困扰我的事情，抛开所有别人觉得“应该”的想法，去真正问我自己，你这样一个人，活到今天，到底是什么在支持你？你希望成为什么样的一个人？也许马上会恍然大悟，也许答案会在一两天后跳出来，也许甚至会通过别人告诉我。但是，我总能找到答案。在我们的生命战略课程上，当每一个人真心对自己的生命发问，他们总能获得让自己激动和愿意全力以赴的答案。

亲爱的成长者，你的生命是一个奇迹，任何人带着好奇心和疑问去探索自己传奇般的生命，都会远远获得超乎期待的回答。僵硬的人把生命当成工资和数字、当成学历和证书、当成让某一些人快乐和满意的方式……

但是，你的生命有无数种可能，只要你敢于对自己的生命提问。

在早上刚刚醒来的时候，对自己的生命发问吧！

我到底希望成为什么样子？

这个世界因为我，会有什么样的改变？

别用生命点燃别人眼中的光环

曾子墨，凤凰卫视的著名新闻主持人，在进入新闻主持人之前，她有着一份看上去完美无缺的简历：1991年保送进人大，一年后去常青藤联校主修经济，毕业加入了摩根斯坦利纽约总部，从事跨国收购工作，1998年回香港任经理。这个从小在保送优等生、世界名校、最好的投行的光环中的女孩子，却在飞机上面突然决定放弃这一切。下面是她的故事。

一天，我却突然开始问自己：这样的生活真的是我想要的吗？我真的要这样过一辈子吗？

那个夏天，我突然觉得自己累了，是那种身心都很疲惫的累。激情不再了，新鲜感也不再了，我不知道这份工作还能带给我什么。日复一日，年复一年，难道我真的要这样做自己吗？

放弃，并不是件简单的事，有时它比坚持更需要勇气。尤其是放弃这样一份众人眼中的“金领”工作和优越体面的生活方式，我也会犹豫，也会迟疑。三年的分析员生涯都熬过来了，希望就在眼前，半途而废是不是有些可惜？这毕竟是无数人想方设法希望从事的工作，是不是还值得我留恋？何况，即便是辞职，我是不是也应该先找一份工作，不然，我将来怎么生活呢？

在厌倦、矛盾和不时的挣扎中，我的思虑就像钟摆一般，左右徘徊。

直到那天坐在飞往新加坡的飞机上，我一边喝着香槟，一边读了棉棉的《糖》。棉棉从来不是一个“乖孩子”。中学辍学后，她在南方流浪、颠沛流离的日子里染上了毒瘾。回到上海后，在亲人的感召下，她远离毒品，开始是不是让她快乐、满足，我不得而知，但是，她的文字却告诉我，原来在这个世界上并不是只有一种活法。

从小，我就被灌输着最主流的观念：在家要做好孩子，在学校要做好学生，开始上班了，也一定做一份最好的工作。但是，我却从未真正动脑筋去想一想，什么才算是“好”？是人们都认为好的才是“好”，还是追随自己的心声，让自己开心快乐的才是“好”？

那一刹那，我想我是在冥冥之中受到了上天的点拨。我突然大彻大悟，投资银行不过是众人眼中的一道光环，我为什么一定要牺牲自己的快乐，去点亮别人眼中的光环呢？我终于明白了为什么那么多的美国同学都会在大学毕业后去非洲、亚洲，去世界上最贫穷落后的地方做志愿者，为什么金钱、地位和稳定的生活从来都被他们不屑一顾。

毕竟，生活是属于自己的。

而后，一种从未有过的简单、轻松和愉悦笼罩了我。我就这样毅然决然地做出了一个在别人看来多少有些不可思议的决定。

——曾子墨《墨迹》

你有过这样的感受吗？身心疲惫，做什么都没有意思，新鲜感也不再，不知道这份工作能带给我什么。你一边问自己：真的要这样下去吗？你一边又告诫自己：如果放弃，这可是一份大家都认为很好的工作呢！

不知道是上天开启还是内心爆发，子墨在那一瞬间深深领悟了生命，她抬起头，才发现除了做“好学生”这一条大路，这个世界还有那么多密密麻麻的小路，带领自己走向不可知的远方。子墨也就在那一瞬间，丢掉自己头上的光环，真正步入自己的生命路径。

真高兴子墨选择了后面一种，如果别人的羡慕和头顶的光环，不能够兑换成自己的幸福和快乐，那又有什么价值呢？

如果饥荒，买不到吃的，你拿着黄金又有什么用呢？

如果心荒，换不回快乐，你顶着光环又有什么用呢？

那么为了什么，要用自己的生命，来点燃别人眼中的光环？

杨澜说过，你可以不成功，但是你不能不成长。但是什么是成长？

加缪说过：“人是这样奇怪的一种动物，一方面希望自己进入群体，一方面又需要自己与众不同。”人一方面有社会性，需要社会评定，一方面又希望有自己的个性。所以亚里士多德也说：“人格就是社会与天性的结合。”

成功就是我们在群体里面玩的一种游戏，成功的标准由社会评定，标准而单一。这也意味着人人成功永远不可能，且不说关于结果的攀比，更大的问题是我们每一个人都生而不同，又怎么可能用同一

个尺子衡量我们的成功？

所以成功不可能是大部分人的出路，成功作为一种比较结果，永远是小众的，无法满足大部分人的一种社会标准。成功作为一个集体游戏，永远都是少数人欢笑，多数人哭泣。

我们这个世界已经因为承担了太多太久物质的成功而疲惫不堪，这些成功污染了天空，弄脏了海洋，把核弹头的威胁散布到整个世界。最“成功”的国家美国，一个人对世界的污染比发展中国家60个人都要大。80%的资源，由20%的人类消耗掉。成功人士讲究吃远洋的干净鱼类，但如果全世界的人都像我们这样吃远洋的鱼，全地球海里的鱼只够我们吃一天。如果，全世界的人都像我们一样地享受，地球上的资源能撑多久？

什么是成长？那是你内心的一个尺度。你能够感觉到你的成长，你内心知道你会成长为什么样子，就好像一棵橡树籽，无须教导，也会成长为一颗挺拔的橡树。世界上每一个人都可以成长为自己最好的样子，同时我们也拥有关于成长为这个样子所有的资源。

成功的游戏永远是排他的，一个乐团永远只会有一个主提琴手，但是不同的乐器却可以一起去弹奏同一曲音乐。一个国家可以只有一个首富，但是每一个人都可以登上自己的幸福高峰。一个班级只会有一个第一名，但是成长的游戏却有很多个赢家：每一个人都有权利成为篮球的第一，摄影的第一，自信的第一。中国可以只有一个清华北大，但是中国另外的3000多所大学可以各自有各自的精彩。罗素说：“孔雀是世界上最温顺的鸟，那是因为每一只孔雀都认为自己是最美的。”

我们这个世界无法承担更多的单一的成功，它需要全新的方式去滋养更多的人，让他们更加快乐。那就是让每一个人摆脱固有的成功定义，真正享受作为一个独特的自己的快乐，因为到了那一天，每一

个人都能感受到自我实现的快乐，每一个人都能享受到对方存在的乐趣而不是竞争。

这个世界因为我而有所不同，我因为这个世界而更加精彩，这就是这个新世纪的价值观。

这个世界一定是一个从“我有什么”到“我是谁”的世界。

这个世界一定是一个从成功到成长的世界。

这个世界一定是一个每个人都能成长为自己的样子的世界。

给残酷世界的温暖规划

一、生命是个三脚架，你是哪一种

你见过三脚架吗？是不是这样的，三脚架上面架着一台相机，用来记录看到的东西？

其实我们的生命也是一样，我们的生活也由三个支架组成：自我、家庭与团体和职业。这样的支架支撑着我们的灵魂，它在记录我们的生命。

普通人就好像一个普通的三脚架，分开站立着。你知道，三角是最稳定的结构。如果遇到不平的地面，只要调节脚的不同长度就好。就好像不同的情况中，有人的生活之脚长，有人的职业之脚长。

聪明的人则是更加稳固的联动三脚架，他们会这样设计它的生命：他会让职业和家庭平衡，不互相冲突，也各自有各自的位置。他愿意为了家庭放缓一些自己的工作，原因很简单——你会因为你的左手断了就剁你的右手接过去吗？如果不会，那么为什么你的工作压力大，就要牺牲你的家庭和生活呢？

他还会让自己的自我注入职业与家庭，他知道自己要在职业里面获得什么、不要什么。他也知道自己希望在家庭里面获得什么、不能

做什么。

慢慢的，他们的生命会变成最稳固的联动三脚架。

但是大部分人都不懂这样做。他们一次次地压缩自我的时间，降低家庭的时间，慢慢的，他们变成了一个单脚架！

单脚架有什么问题呢？因为只有一条腿，所有的重量都压在这条腿上。他们这条腿变得不堪重负。另外，一条腿的脚架是无法站稳的！所以他们还必须依靠一个人。

现在很多女孩子不是要找一个“与自己奋斗”的人，就是找一个“让自己不用工作”的人，在我看来，这两种想法都莫名其妙。如果要找一个与自己奋斗的人，干吗找丈夫？找个合伙人就好了！至于后者，在我看来，让自己不工作是毁掉家庭的最迅速方式之一。

杨梅，前名企人力资源经理，他的丈夫事业有成，收入不菲。结了婚，对方收入很高，杨梅觉得自己这点收入没有什么意思，于是干脆也就不上班了，也不再和闺密们混在一起，全身心地做一个幸福的家庭主妇！

问题也就从这里开始。杨梅开始从一个三脚架退化为单脚架了。

每天晚上，杨梅最期盼的事情就是见到自己的先生回来。为了准备好晚上那顿饭，她专门从网上下载了一个菜谱，做了整整一个下午才做好。但是丈夫五点多打过来一个电话：“亲爱的，晚上不能回家了，你先吃吧。”杨梅恨恨地说：“你不回来，我就不吃！”丈夫以为是赌气，也就没有多想。等到晚上十一点钟回家，看到的是一桌凉了的大餐和一个饿了五小时、一肚子怨气的人，一场恶战不可避免。这样的事情发生一两次，丈夫也回家越来越晚了。

杨梅从那天开始不断发脾气、购物、怀疑丈夫有外遇，跟踪到公司……而且她觉得自己很委屈，你怎么就那么不关心我呢？丈夫都有一点迷惑了，这还是几年前认识的那个体贴入微的杨梅吗？杨梅也觉

得自己怎么就变成以前最鄙视的那种已婚泼妇了呢？

谁错了？

这就是单脚架效应。杨梅把所有的关注点都放在丈夫身上，把另外两个角色缩回去。单脚架杨梅自然需要无时无刻地依赖着一个人。而这种二十四小时的注意力，谁能够受得了？在注意力不对称下，杨梅自然就觉得丈夫不够爱自己。

其实问题很好解决：你可以不上班，但是你不能不工作！更不能没有朋友圈。如果我是杨梅，即使我准备回归家庭，我也要有一份自己的工作，也许是SOHO，也许是一份相对清闲的工作，有一些自己的收入和成就感。这样的杨梅接到电话不回来吃饭，她就可以开开心心地找一群朋友来家吃自己做的菜，然后再一起出去瑜伽美容做个头发。等到丈夫十一点回到家，看到一个美丽优雅的女子正在沙发上看书，抬头一笑说，嗨，你回来啦！她丈夫一定心中一惊，想，今后要早点回来，我老婆太漂亮了。

所以，生命是个三脚架，永远不要让自己断掉两条腿。

二、莫当漏斗人

我们的生命如何才能有意义？

生命是一个高脚杯（并非杯具，囧），而你就是那个杯底，而杯子的半径，就是你生命的半径。如果你能先让自己过得不错，那么慢慢地你可以扩张到你的家人，然后是你的团队，甚至更大生命半径的你可以为你的国家、为世界做些什么。如果你慢慢地这么做，你会觉得内心踏实，甜甜蜜蜜。

但是有这么一种人，他们的外壁很大，但是底部却是空的！他们不像高脚杯，却像一个漏斗。随着能力的增强，他们的外壁越来越高，他们需要承担的东西越来越多，但是他们却从没有收获到内心的快乐。

这是因为他们底部的那个洞，他们没有照顾好他们自己。所以不管你倒入多少幸福、成功，这些东西都会从洞里面漏走。这种人就是漏斗人。

一个人如果成为了漏斗人，他就会有源源不绝的责任、压力，却很少收获到内心的喜悦。他们一边给予，一边又对对方的回报耿耿于怀。因为他们自己也需要爱啊！

但是爱不是给出去的，而是溢出来的。只有充满自己的心灵，然后还溢出去的，才是爱。

如果你是漏斗人，想让身边的人快乐，快让自己快乐起来吧！

三、在这三个时间段里减少工作

幸福有的时候就好像股票，只要有一两次在正确的时候作正确的选择，那就赚大了。让我来告诉你最好的投资幸福的几个时间段。

1.结婚前两年

结婚的时候，老人家最爱祝愿新婚夫妻“早生贵子”，可这是一个好规划吗？

很多家庭选择在结婚后马上生孩子，其实他们错过了投资感情的最好时机。两个人需要一段时间，理清楚婚姻和恋爱的区别，明白彼此的关系、家庭脉络。总之，你需要先建立好你的二人系统，而不是着急生个孩子。

那些一上来就结婚、买房子、生孩子的家庭，会陷入到下一段以孩子为目标的冲刺中去。等到孩子慢慢长大，不需要太多家庭支持，他们俩才开始重新回到两人世界，开始补当年欠下来的课。所以为什么那么多家庭会在孩子大一点的时候离婚，就是之前两年没有做好！

巴菲特就面临这样的问题，他的太太苏珊在婚后第二年就生下了大女儿，在三个孩子都离家以后，苏珊开始觉得非常没有意思。她试图从巴菲特那里获得关注，但是雄心勃勃的巴菲特却并没有注意。她

想去非洲当志愿者，巴菲特的回答只是“我可以为你买一个庄园”。最后苏珊选择了离开巴菲特，而这也成为巴菲特今生“最大的一个失误”。

巴菲特最大的两次投资，全都和苏珊有关。我说过，她才是真正的股神。

还有，我在写这个的时候，我的小侄女过来看了一眼，说你太老土了！现在谁还结婚了才住一起？生孩子都不一定结婚！如果有这样的新新人类，这一段当我没说过。

2.孩子0～3岁，14～18岁

孩子0～3岁，是基本的性格养成的阶段。而14～18岁，则是世界观养成的时间段。前一个阶段的母亲参与，后一个阶段的父亲参与，都是孩子们性格成长的最关键时刻，需要我们从职业中抽出更多时间来，投资在家庭中。

很多父母，在他们孩子这几个阶段并没有投入，而且他们还不觉得有什么问题——因为这个时候，小孩子的杀伤力有限，不会出太大的乱子。但是一旦孩子到十八岁，你就等着麻烦吧。

更加好的方式是，在这两个3年内，好好陪陪你的孩子，等到他18岁以后，也许你再也不用烦了。

3.父母70岁以后

我认识一个培训师，在项目管理方面，绝对算是国内数一数二的人。作为项目管理培训师，他对自己有清晰的规划：每年上课时间超过200天！记得当他讲出来这个目标的时候，我们都在脑子里面心算：我靠，这个家伙一年赚多少钱啊？

今年遇到他，却变得很不一样。问他为什么，他说，父亲走了。他急匆匆赶回家，只见到最后一面。

这让我震撼，因为我听到类似的故事不止是一次了。上一次是一

个国际集团的总监，他接到父亲病危的消息，从千里之外的上海向自己的陕西的小村子里赶，飞到西安，然后坐火车，倒汽车。就在走到村口的时候，父亲却离开了。

还有那个教育专家，他在广西讲课，却没有能赶回去见自己奶奶最后一面。他说我讲座的费用是一万块钱，但是那算个屁啊！我奶奶死的时候还在说，我的孙子呢？他回到家里以后决定卖掉自己的公司，他说我不想再错过些什么。

爸爸告诉我，他一生最遗憾的，有三件事情，两件事与亲人离开有关。第一件就是父亲的离开。他说那个时候自己在矿山，干活太拼命了。接到爷爷生病的通知，总是想着再干一会儿。最后实在是病危通知，急匆匆赶回去，到家上楼，爷爷已经不认得我了，我们下楼去吃饭，听到楼上喊不行了。爷爷就走了。

还有一次是奶奶的过世，奶奶是在厕所摔了一跤去世的，样子很安详，好像睡着了一样。80多岁，算是喜丧。听姑姑说，奶奶去世前一天，一直站在窗口往外看，想看看我们一家会不会过去。爸爸在研究所当所长，他们答应15日要出来一个项目，员工加班，他也不好意思走。等到第二天传来奶奶的消息，已经是第二天早上九点多了。爸爸很自责，现在看起来，提前在15日完成工作真的很重要吗？比见奶奶一面还重要吗？

其实工作和公司都没有错，如果我们能够懂得更好地规划，我们完全能够避免这样的痛苦。在你30～40岁的时候留一段时间，那是爷爷奶奶80岁以后，在你50～60岁之间留一段时间，那是你父母80岁以后。每年专门空出三五天去看看他们，不要在接到病危通知以后，带着负罪感，去看那个已经躺在床上痛苦不堪的人。同样的时间，为什么不分享幸福，而去分享痛苦呢？为什么不在他们身体还好的时候，陪他们下下棋，听听他们抱怨保姆呢？

在对你重要的人80岁以后，每年抽出时间来陪陪他们！即使每年5天，也只需要花你一生不到两个月的时间，你会有一辈子的宁静。

跋
拆掉思维那堵墙，看到光

从开始写，到写完这本书，已经过去一年了。

这期间发生太多事情，让我的内心久久不得安宁，我摘录几件如下。

人体器官买卖

原本被媒体描绘成在二线城市找个地方低价“养供体”，然后去城市里高价“卖器官”收取暴利的器官买卖者刘宇被刑事起诉。这本来是一件大快人心的事情。

刘宇却讲述了另外一个版本、另外一个声音：“有个患者出了15万元。但这15万元并不是都直接给了我，患者先交给医院6万元，剩下的9万元他要等供体那边安置差不多了才给我，因为他也怕供体找麻烦。这15万元其实包含了所有费用，供体的手术、医疗、食宿、手续、报酬等，最后我拿到手的只有1万元左右。”

刘宇自己本身也是一个器官的出卖者，卖肝之前在广州打工，其父也在外面做环卫工人。因体力劳动过多，刘父2008年患肠黏膜破裂，急需手术。而手术所需的几万元，难倒了这个农村家庭。其时，刘宇的姐姐已经出嫁，弟弟正在读大学，刘宇觉得他是家里的顶梁柱，必须承担起责任来。于是，他背着家里人卖了自己的大半个肝脏。

“可是直到现在我也不后悔。”刘宇把自己卖肝的钱分几次寄回了家，父亲做了手术。他告诉父母钱是借来的，他会慢慢还上。还有另一个让他不后悔的理由：医生说肝癌病人到了晚期，能救活他命的只有移植肝脏。“当时接受我肝脏移植的那个病人才30多岁，我救了他一命。我觉得，能救一条那么年轻的命，哪怕自己少活十来年，也没什么遗憾的。”

所以当接受肝脏移植的病友与他联系，问他能否再介绍一些人的时候，刘宇开始了中介服务。“当时我不觉得在害人，而是在帮助别人。”

我觉得这个故事的真相远远比“黑心贩子”让我震惊。在这个故事中，没有谁是真正的受益者，我们所有人都是输家。我们用无价的器官换取了有价的金钱，但是用有价的金钱，我们又能换回别人无价的健康。面对这样的置换，我们真的无能为力吗？为什么社会把这些人逼到了这样的绝境？如果我是他，我还能够用什么其他的方式去解决？

富士康九连跳

一直到今天早上，富士康已经有9个我们的同龄人，鲜活的生命（我在校稿的时候，人数已经高达12个）选择结束自己的生命。在类似集中营的宿舍一跃而下，只有在自杀的瞬间，他们才觉得自己还活着。也只有在这一瞬间，我们才清醒，原来除了“打工仔”这几个可以笼统概括上亿人的标签，他们每一个人都是有血有肉，需要梦想、幸福的，而不仅仅是时薪。

把眼光再拉远一点，我们能看到这个工厂所在地深圳，也恰好是全国色情场所最大的集中地。这两者之间是不是有一种潜在的关联？如果一个女子非要在以生命为代价的工厂和以尊严为代价的色情场所之间选择，她是宁愿跳下，还是宁愿躺下？

德文版《老子》的译者，德国作家赫尔曼·黑塞写的名著《在轮下》里说："面对呼啸而至的时代车轮，我们必须加速奔跑，有时会力不从心，有时会浮躁焦虑，但必须适应，它可以轻易地将每一个落伍的个体远远抛下，甚至碾作尘土，且不偿命。"

在轮下，我们能做些什么？

在整个写作过程中，我努力把控自己的文笔，不让自己对世界有太多的抱怨，不让我成为一个挑剔的公平论者或者愤青，不把我们今天生活得不幸福快乐的原因，归咎于历史、社会不够美好，而更多把重点放在我们的内心模式。

但是成为一个自我掌控、幸福的人，并不意味着就要两眼一抹黑。调整心情，天天傻乐，那是一种罪恶。我们这个世界，就是今天身处的这个社会，真的可以通过你我的努力，再好一些。

面对时代的车轮，你做过些什么？抱怨、哀叹，还是自怜？这个车轮是聋子，他听不到你的抱怨，那就先让自己跑起来！所以我在这本书里面，我写到很多活出自己骄傲的人：比如"禅师"、"lily"、"快乐的出租车司机"、"Kaplan"、"文案天后李欣频"。

但是如果你能够在车轮下跑得再快一点，请一定回去，拉拉那些快要失足在车轮下面的人。我用更加尊敬的笔墨描写这些人，比如："口罩男"、"洗脚工刘丽"、"美版俞敏洪"、"晓"……并不需要伟人，我们这些平凡的小人物，一样可以用自己的生命，为这个世界做些什么。慢慢地，慢慢地改变这个车轮的方向，请你一定记住。

佛教的一个核心观念是"慈悲"，只有先"慈爱"，才能去"悲"，而所有的爱，从爱你自己开始，然后爱才会从内心满溢出来，流向那些没有爱的地方，变成对世界痛入骨髓的"悲"。很多宗教的教义都讲同一个道理，比如基督教的"福杯满溢"——所有这些智慧，都告诉你：先好好地爱自己，掌控自己的生活，然后慢慢地爱更多的人。

哲学家罗素（Russell）说："Three passions，simple but overwhelmingly strong，have governed my life：the longing for love，the search for knowledge，and unbearable pity for the suffering of mankind."（三种激情，简单但非常强烈，支配着我的一生，那就是对爱的渴望、对知识的追求以及对人类苦难无可承受的悲悯。）

正是先让自己感到爱与智慧，你才会深深感到那种痛入骨髓的悲悯，你才能在这种悲悯之后，在你愤怒过、讥讽生命以后，很希望能做点什么。

我则把这个希望寄托在新精英。这个机构还很小，路才刚刚开始，甚至只有几个脚印。但是我希望更多人成长为自己的样子，更多人在被命运划定的路线上埋头行走时，被思维之墙挤在生命的狭小胡同里面的时候，能够停下来思考，然后打破生命的局限之墙，然后抬步离开那条别人设定的"光彩大道"，走向属于自己的生命之路，在世界上留下属于自己的痕迹。

凡走过的必有痕迹。我有的时候想，这本书就是我留下的一点痕迹——我努力拆掉那些思维的墙，希望在残酷世界里面开辟出一点光。但愿后面的人能看到这个不算规整的豁口，欣然进入，前行、成长，成长为自己的样子！

古典

2010年6月20日 于北京